

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2021年5月期 第1四半期 決算説明資料
(2020年6月～2020年8月)

1	2021年5月期 第1四半期 決算概況	P.2
	業績概況	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.18
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス	P.19
	● ソリューション事業	P.26
	システム開発・運用サービス	P.27
3	連結業績予想と事業展開	P.32
	連結業績予想	P.33
	事業展開	P.34
	社会貢献活動	P.36

1. 2021年5月期 第1四半期 決算概況

連結業績	売上高	： 936百万円	（前年同四半期比： 7.5%増）
	営業利益	： 40百万円	（前年同四半期比： 50.9%減）
	経常利益	： 42百万円	（前年同四半期比： 54.7%減）

●売上高

法人向け「受託開発」の拡大、「業務支援サービス」の大幅な伸長、「新型コロナ対策サービス・商材」の開発・取り扱いの促進等により増収

●営業利益

ソリューション事業が増収した一方、収益率の高いクリエイション事業が減収したことにより原価率が上昇（4.5ポイント）した他、前期に発生した「貸倒引当金の戻し入れ（32百万円）」の剥落により販管費が28百万円増加した結果、減益

●経常利益

営業利益の減益の他、実証実験（補助金収入）から受託開発（売上高収入）にシフトした結果、営業外収益の減少に伴う減益

企業のIT投資意欲は総じて高く、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による当社への影響は軽微な状況であり、主力事業であるキッティング支援をはじめ、収益性の高いコンテンツサービスの促進、受託開発や業務支援サービスの拡大を更に推し進めていくことから、通期業績見通しは変更なし

連結損益計算書 (サマリー)

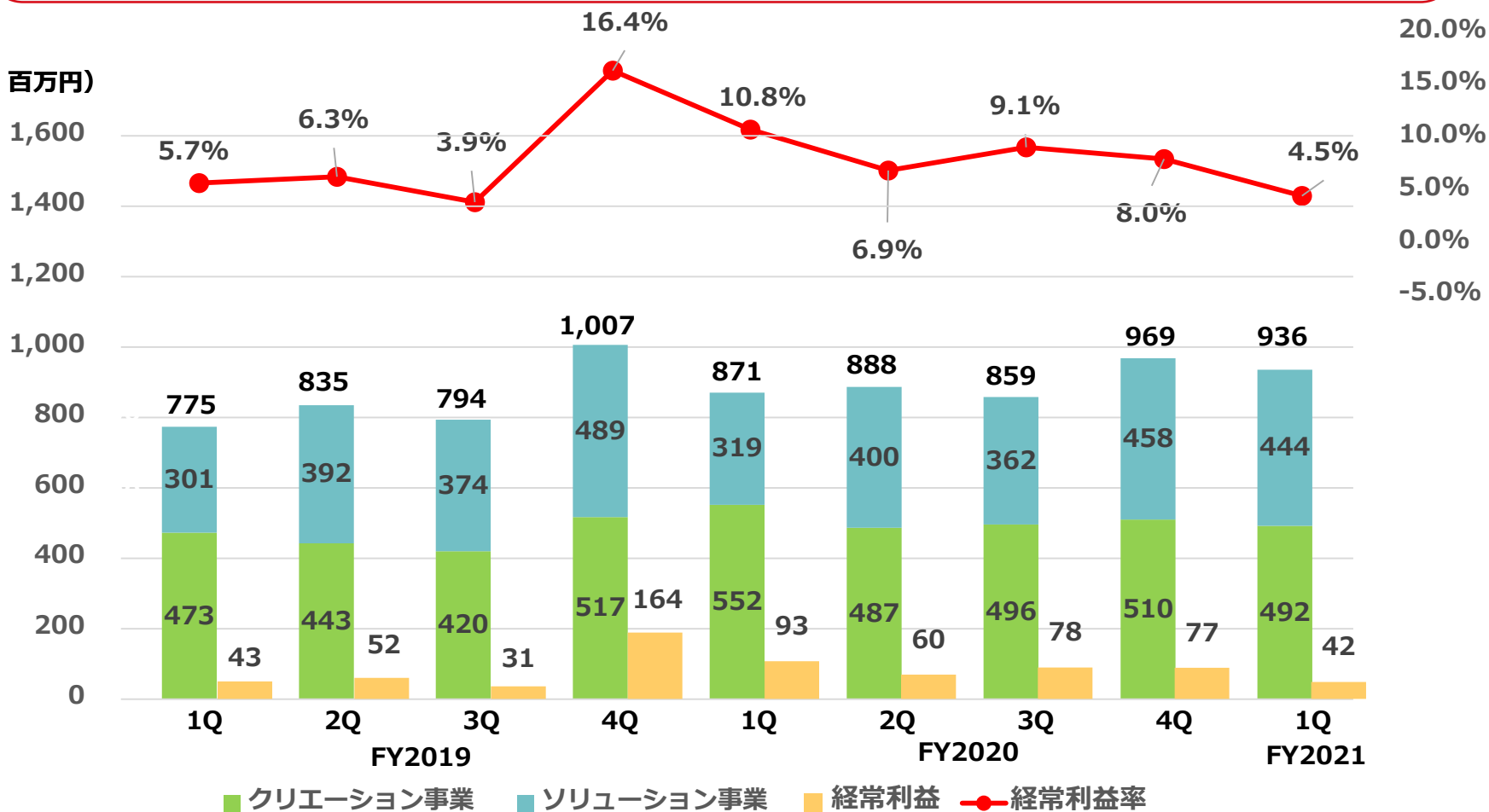
(単位：百万円)

	2021年5月期	2020年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
売上高	936	871	65	7.5%
売上原価	563	484	78	16.2%
売上総利益	373	386	▲13	▲3.4%
販売管費	332	304	28	9.4%
営業利益	40	82	▲41	▲50.9%
営業外収益	2	12	▲9	▲76.7%
営業外費用	0	0	▲0	▲10.5%
経常利益	42	93	▲51	▲54.7%
税金等調整前四半期純利益	42	93	▲51	▲54.7%
法人税等合計	20	17	3	19.2%
四半期純利益	21	76	▲54	▲71.5%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	8	9	▲0	▲9.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	12	66	▲53	▲80.7%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ3.6%の減収
- ソリューション事業は、QoQ3.0%の減収
- 経常利益率は、QoQ3.5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）

	2021年5月期 第1四半期	2020年5月期 第1四半期	前年同四半期比	
			金額	増減率
クリエイション事業	492	552	▲60	▲10.9%
ソリューション事業	444	319	125	39.3%
合 計	936	871	65	7.5%

■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」「コンテンツサービス」が減少し、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」が大幅に増加し、39.3%増収

(単位：百万円)

	2021年5月期 第1四半期	2020年5月期 第1四半期	前年同四半期比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	299	322	▲22	▲7.0%
ビジネスサポートサービス	175	211	▲35	▲16.9%
その他	17	19	▲2	▲10.9%
合計	492	552	▲60	▲10.9%

■コンテンツサービス

「巣ごもり消費」による定額制コンテンツや『いなせり市場』の拡大とともに、通信キャリア以外のプラットフォームへの展開に注力したものの、月額コンテンツが減少した結果、7.0%減収

■ビジネスサポートサービス

キッキング支援の収益基盤となるツール導入は着実に拡大しているものの、前年1Qの特需の剥落により、16.9%減収

■その他（太陽光発電）

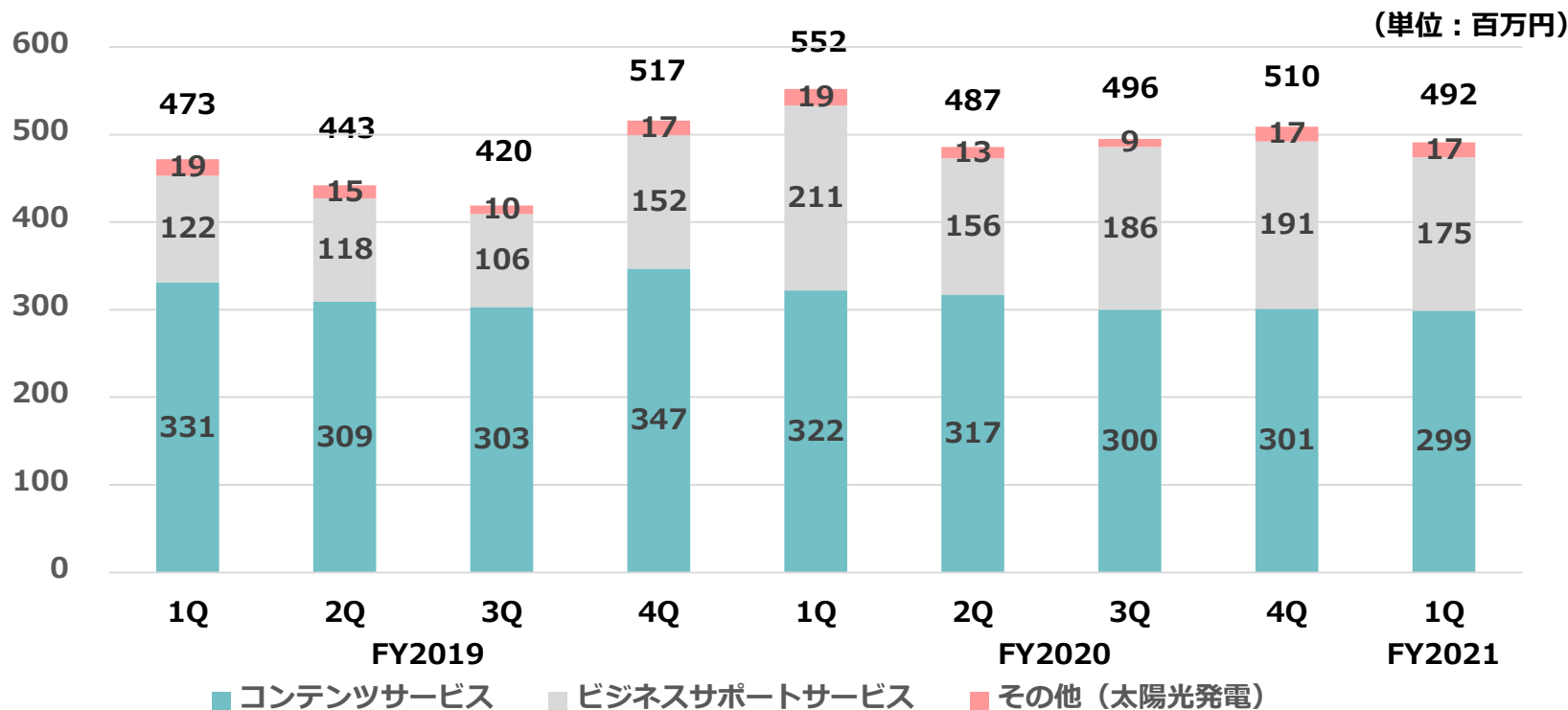
天候等の影響により、10.9%減収ながらも概ね横ばいに推移

■コンテンツサービス

「巣ごもり消費」が活況となる状況下、『いなせり市場』が増収した他、定額制コンテンツが引き続き増勢に推移した結果、減収トレンドだったコンテンツサービスが横ばいに推移し、QoQ0.5%減収

■ビジネスサポートサービス

引き続き、キitting支援が堅調に推移したものの、他サービスが年度末需要の4Qに対して減少した結果、QoQ8.5%減収



(単位：百万円)

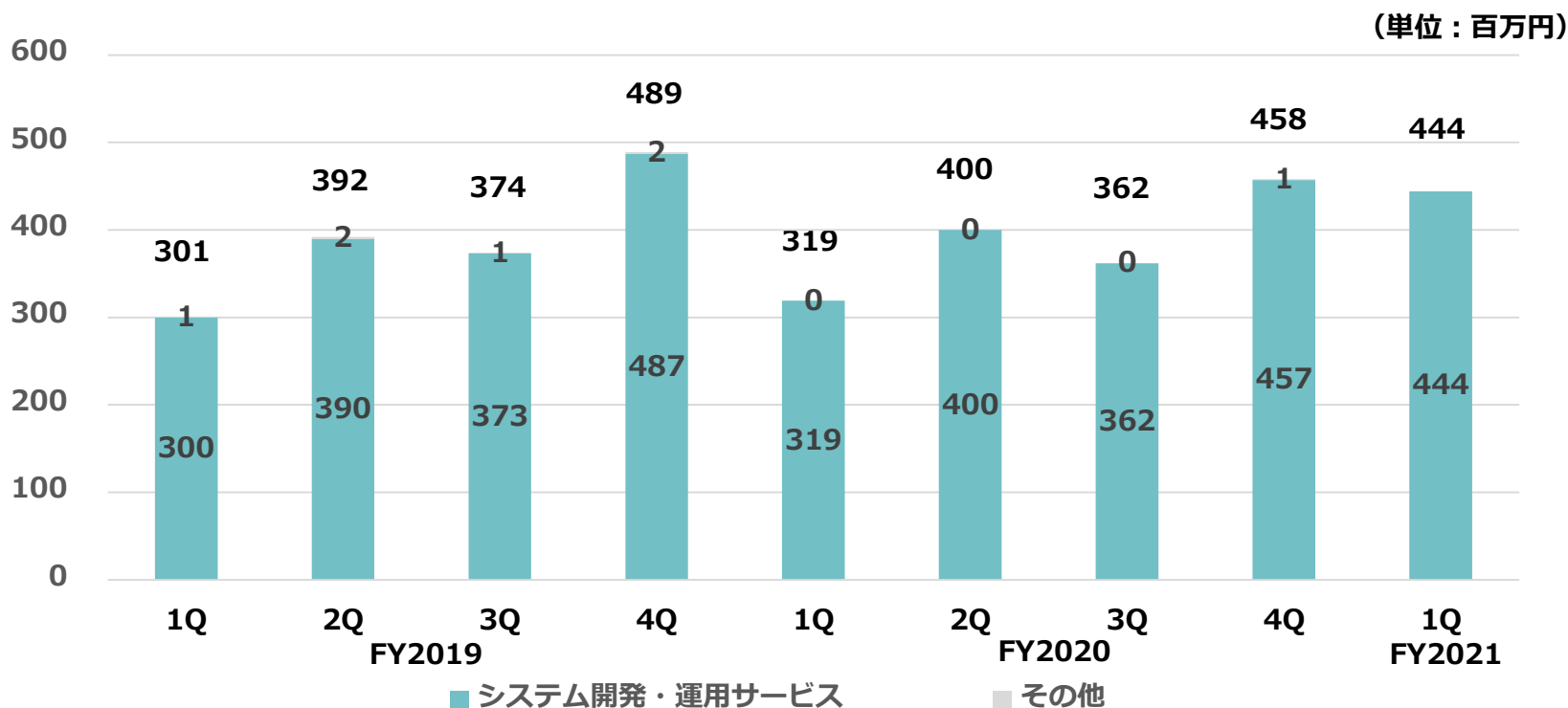
	2021年5月期 第1四半期	2020年5月期 第1四半期	前年同四半期比	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	444	319	125	39.4%
その他の	-	0	▲0	-%
合計	444	319	125	39.3%

■ システム開発・運用サービス

法人向け「受託開発」の拡大、人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」が大幅に伸長した他、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う「対策サービス・商材」の開発・取り扱いを積極的に推し進めた結果、39.4%増収

■ システム開発・運用サービス

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、商談に時間を要し、営業活動に影響が生じている中、引き続き「受託開発」に注力し、深刻化している人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」が大幅に伸長した他、「コロナ対策サービス・商材」の開発・取り扱いを積極的に推し進めた結果、QoQ2.7%減収したものの、四半期での最高売上高（FY2017以降）を更新



売上原価（前年同四半期比）

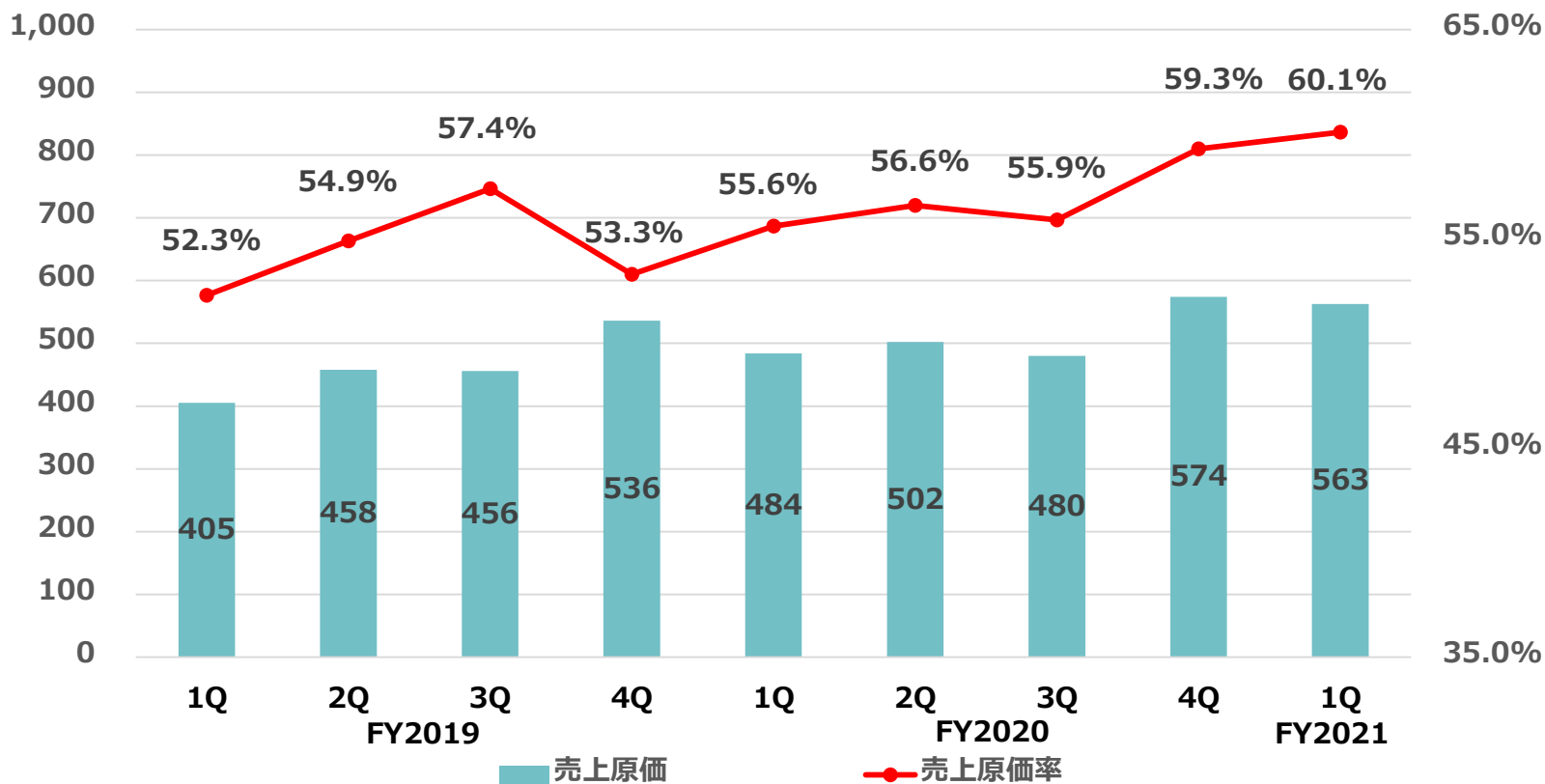
（単位：百万円）

	2021年5月期	2020年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
売上原価	563	484	78	16.2%
売上原価率	60.1%	55.6%	-	-

「受託開発」の拡大、「業務支援サービス」の大幅伸長及び新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う「対策サービス・商材」の拡販等ソリューション事業の増収により、売上原価16.2%増加、売上原価率4.5ポイント増加

ソリューション事業の進展により、売上原価率は横ばいに推移

(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）

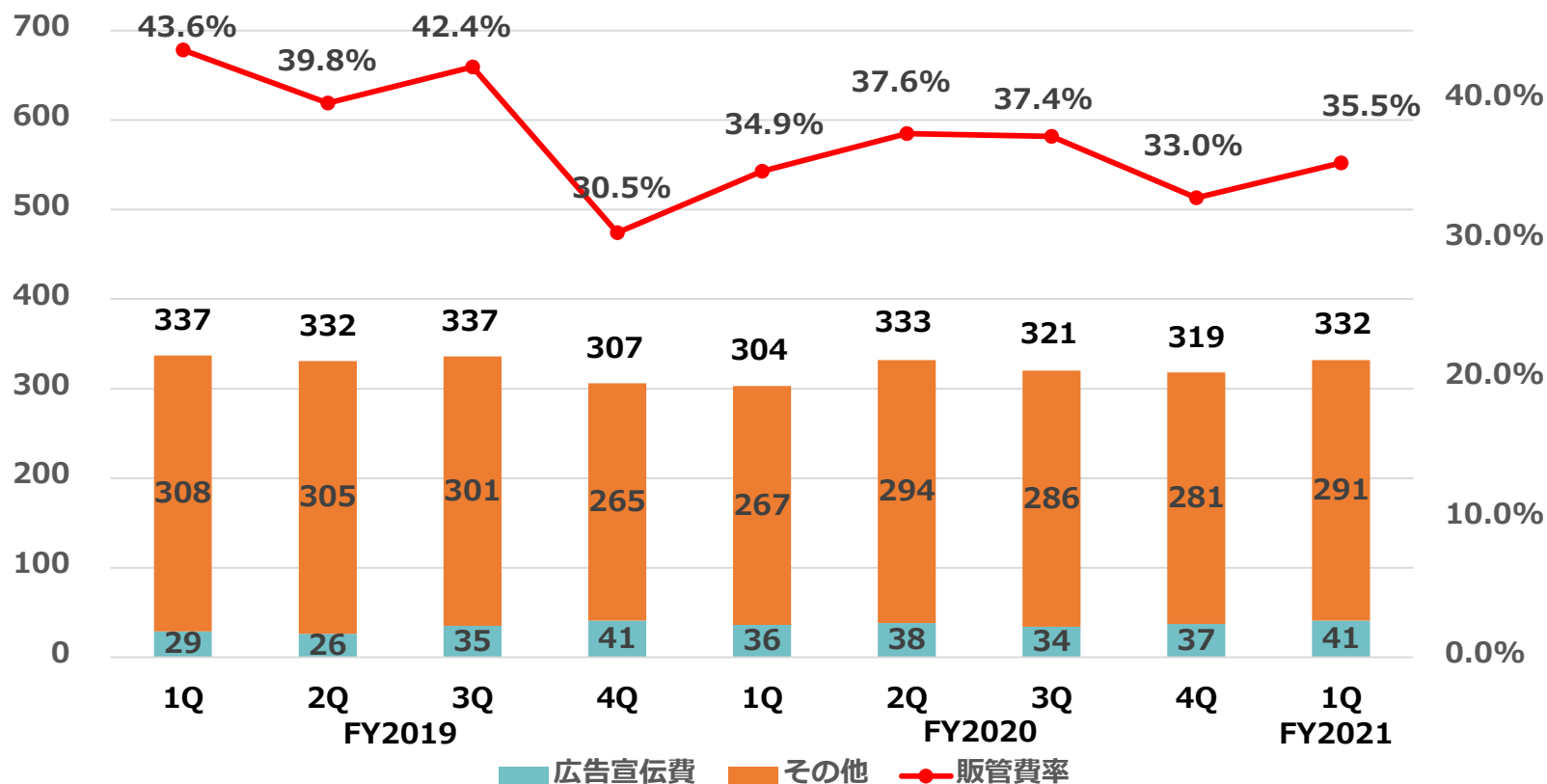
	2021年5月期 第1四半期	2020年5月期 第1四半期	前年同四半期比	
			金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	41	36	4	12.7%
（ そ の 他 ）	291	267	24	9.0%
販 管 費	332	304	28	9.4%
販 管 費 率	35.5%	34.9%	-	-

前期に発生した「貸倒引当金の戻し入れ（32百万円）」が剥落したこと等により
 販管費28百万円増加、販管費率0.6ポイント上昇

販売費及び一般管理費（四半期推移）

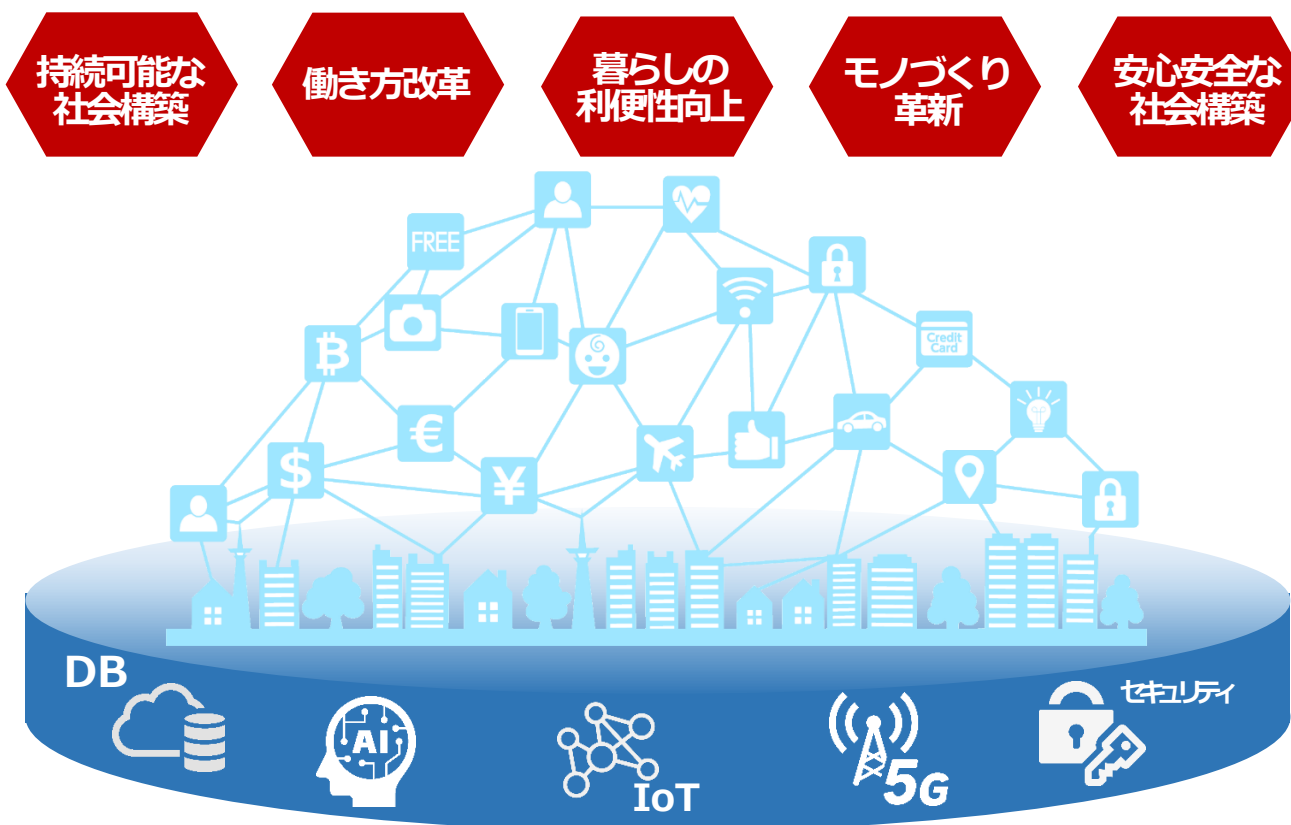
一般消費者向けコンテンツのPR強化に伴う広告宣伝費と、
営業力強化に向けた人材採用に伴う人件費の増加等により、
販管費QoQ13百万円増加

(単位：百万円)



2. セグメント別 事業概況

社会におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)※の加速に伴い、当社グループ事業においても社会全体のデジタル化に対し、新サービスの創出や既存サービスの強化を促進。



※企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

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 (BtoC)
- ✔ ビジネスサポートサービス (BtoB)
- ✔ その他

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 (BtoB)
- ✔ その他



2-1. クリエーション事業

エンターテインメント

- 話題のコミック・小説を中心に、ビジネス・実用書・雑誌・写真集等、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍サービスや、エンターテインメント関連のコンテンツ



ライフスタイル

- 各IC間の所要時間がわかる詳細渋滞マップや、通過地点のリアルタイムの道路状況をお届けする交通ライブ映像等、全国の高速道路・一般道路の情報をもっと詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用アプリ
- 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
- 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
- 一般消費者が、豊洲市場の仲卸の目利きに合った水産物等を購入できるECサイト。動画配信サービスをはじめ各種サービスを拡充(P22参照)



* グループシナジーを活かし、顧客層を拡大

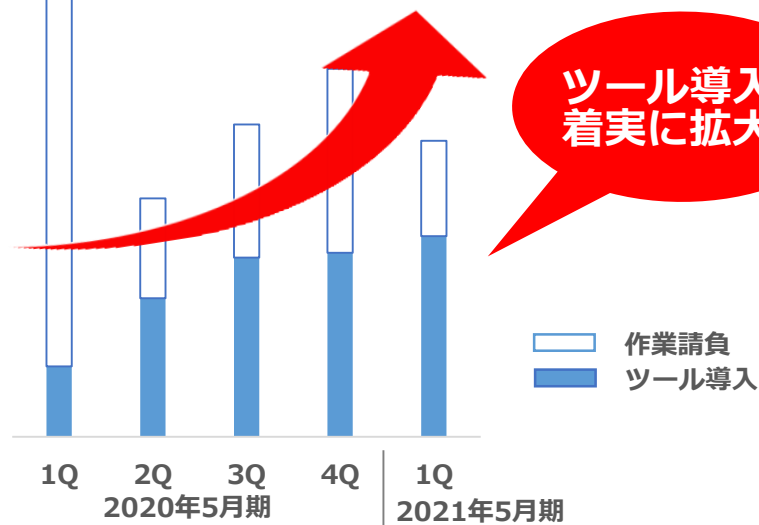
ビジネスサポートサービス	キitting支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキitting作業支援ツール『Kitting-One』等を開発・販売（P21参照）
	ATIS交通情報	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高速・貸切バス等の運送業、運輸・物流業・引越業等の法人向けに、交通事象をマップ上で確認できるクラウド型の交通情報サービス『ATIS on Cloud』提供 ■ コミュニティFM等へのデータ配信提供等、ストック型ビジネスを展開
	コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 操作性・柔軟性に優れたビジネスフォン環境を提供するIP-PBXソフトウェア『Primus』の開発・販売 ■ 「シンプル&かんたん」をテーマに、チャットと画面共有を一画面に集約したWeb会議システム『NEEDS』を開発・販売。今秋にはセキュリティ強化に向けた顔認証機能を導入予定（P23参照）
	教育・調達・観光	<ul style="list-style-type: none"> ■ eラーニング、リバースオークション(P24参照)、観光促進等
	いなせり	<ul style="list-style-type: none"> ■ 飲食事業者向けECサイト『いなせり』を東京魚市場卸協同組合（仲卸）等と連携を図り、水産物や青果の販売サービスを提供
その他	太陽光発電	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

キitting支援【株式会社プロモート】

法人企業における大量の端末入れ替え需要において、これまで手作業で行われていた端末初期設定を自動化するRPA*ツールを用いて行うキitting（端末初期設定）支援サービス。収益基盤となるツール導入は、大手企業の全国各拠点で利用継続・拡大や、社会のDX化による顧客層の拡大により着実に伸長。*RPA: Robotic Process Automation



キitting支援（ツール）
売上高



社会におけるDXの加速や5Gの導入に伴い、
法人企業や教育機関へツール導入を拡大

『いなせり市場』 【いなせり株式会社】



一般消費者が豊洲仲卸の目利きによる高品質な魚介商品を購入できるECサイト。新型コロナウイルス感染症の感染拡大による“巣ごもり消費”を契機としたECサイト利用の増加に伴い、サービスを拡充。また、人気Youtuber/インスタグラマーとのタイアップによるプロモーション施策も実施中。

『いなせり市場』登録者数（累計）

- ライブ&動画配信サービス開始
オススメ商品の魅力等をライブと動画で配信！関連商品も併載



*ライブ配信は『NEEDS』を使用

- 「#元気いただきますプロジェクト」参加
送料無料キャンペーン開始



- 人気Youtuber/インスタグラマーとのタイアップ広告配信



- Instagramキャンペーン実施
抽選5名にマグロが当選！



- 特設サイト開設
- 青果取扱開始

2020年 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月

社会情勢に合わせたサービス展開とグループシナジーの活用により、利用者拡大を促進

Web会議システム『NEEDS』（ニーズ）

「シンプル&かんたん」をテーマに、チャットと画面共有を一画面に集約したWeb会議システム。今秋には、Web会議システムとしては初*となる顔認証機能を導入予定。高セキュリティと手軽さの両立を実現。 *当社調べ

<特徴>

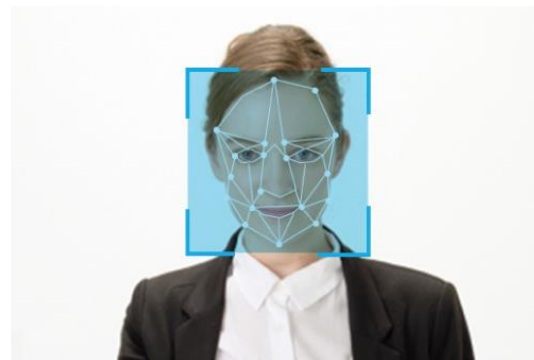
- シンプル&かんたんな操作性
- 低価格
- 最適な通信環境
- **高セキュリティ**

NEW



*10月開始予定

オンライン会議システム初！
顔認証機能導入



顔認証機能により、参加したい会議へログイン。ディープラーニングを使った高度なAIにより識別し、なりすまし等を防止。

*画像はイメージ

2020年10月末まで無料キャンペーンを実施中。
業界初となる機能導入とアプリ版開始(10月)により利用者を拡大

リバースオークション『Profair』（プロフェア）

競り下げ式オークションにより、調達コストの最適化や購買業務の効率化、業務プロセスの見える化を実現し公明正大な取引を支援する購買支援サービス。旧帝大を含む国公立大学をはじめ、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による非対面業務の進行で顧客が拡大。

【例】 案件：医療マスク3,000枚 開始価格：¥600,000 入札時間：14:00~15:00



前年同四半期比
45%増

- 調達コスト最適化実現
- 購買業務効率化実現
- 業務プロセス見える化実現

【導入実績】 官公庁(中央省庁含む)、国公立大学(旧帝大含む)、私立大学、公共機関 ほか

各機関の受注を契機に各種大学・大手民間企業への利用拡大を図る

移動課題解決の地域支援活動【株式会社社会津ラボ】

福島トヨペット株式会社が一般社団法人トヨタ・モビリティ基金による助成を受け実施する「交通空白地帯におけるオンデマンド個別輸送事業」に参画。交通空白地帯における現在の交通事情と望まれる移動手段の課題解決について福島県内で検証。



事業概要

- ・ オンデマンド個別輸送事業
- ・ カーシェアリング事業
- ・ 災害時を想定した社会貢献活動

初年度は対象地域で現在の課題についてのアンケートを実施。
2年目はこれまで培ったシェアカーシステム、自動運転実証のノウハウを活用した実証実験を行う計画。
実態に基づいた移動課題の解決のほか、災害時も含めた地域の課題解決を目指す。

研究開発を通じて培ったノウハウを基に地域課題の解決へ



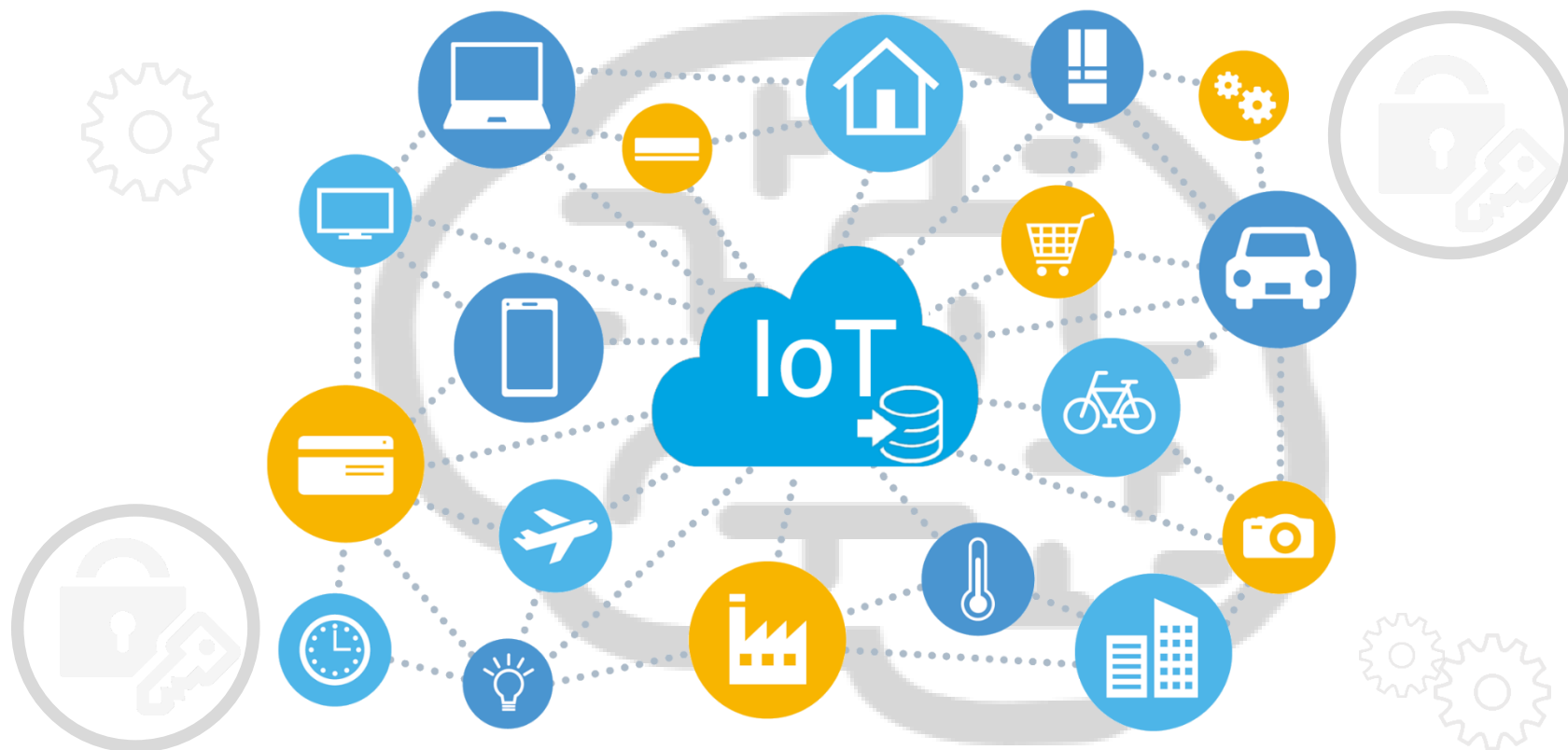
2-2. ソリューション事業

<p>ソリューションサービス</p>	<p>■ AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大する中、コンサルティングから開発、保守・運用まで、市場のニーズに合わせたトータルソリューションサービスを提供。(P28参照)</p>
<p>業務支援サービス</p>	<p>■ 常駐型でクライアント企業の課題解決へ向けた業務支援を行うサービス。幅広い支援内容でサービスを拡大。(P29参照)</p>
<p>新型コロナウイルス感染症対策サービス・商材</p>	<p>■ 新型コロナウイルス感染症の対策商材として、ガラスコーティング剤等を販売。(P30参照)</p>
<p>中古端末買取販売サービス</p>	<p>■ 中古端末を買い取りバイヤーに販売するサービス。厳正なグレーディング(査定)に加え、リファービッシュ*の提供を目指す。(P31参照)</p>

*中古品等の端末を新品に準じる状況に仕上げる

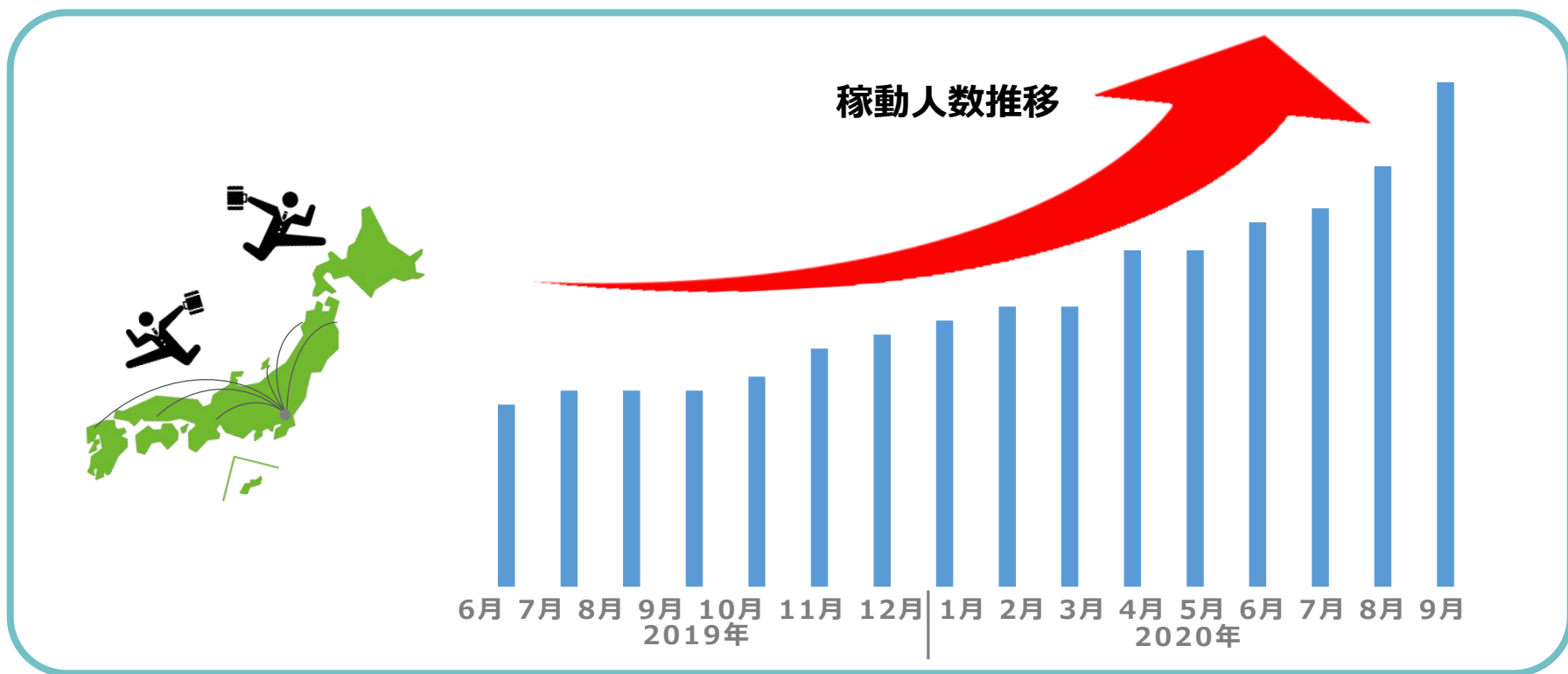
ソリューションサービス

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響で、デジタルトランスフォーメーション（DX）の必要性が増加。AI、IoT、セキュリティ関連を中心にコンサルティングから開発、保守・運用までのトータルソリューションサービスや常駐型業務支援サービスを提供。



業務支援サービス【株式会社ダイブ】

事業拡大中の常駐型業務支援サービスにおいて、大手通信キャリアをはじめとした各種企業へ営業活動を中心とした業務支援を実施。顧客のニーズにマッチした優秀な人材の獲得、提供に注力した結果、前期比25%増、前年同期比200%超で支援拡大中。

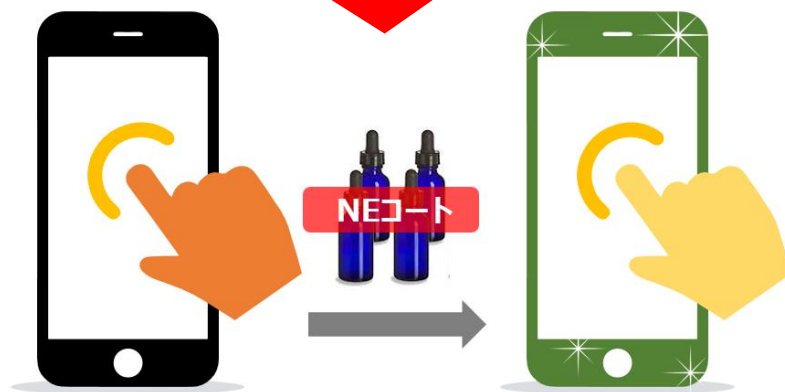


大手通信キャリアへの支援を更に拡張させるとともに
関連企業への支援も拡大

ガラスコーティング剤

新型コロナウイルス感染症の対策商材としてガラスコーティング剤を販売。
スマートフォンやタブレットのほか、ドアノブやボタンをはじめとした各種設備に導入。

ガラスコーティングで
新型コロナウイルス感染症対策



【導入実績】

- 通信キャリアショップ
- プラットフォーム運営事業者
- 建設企業
- 施設運営企業
- 神社
- など

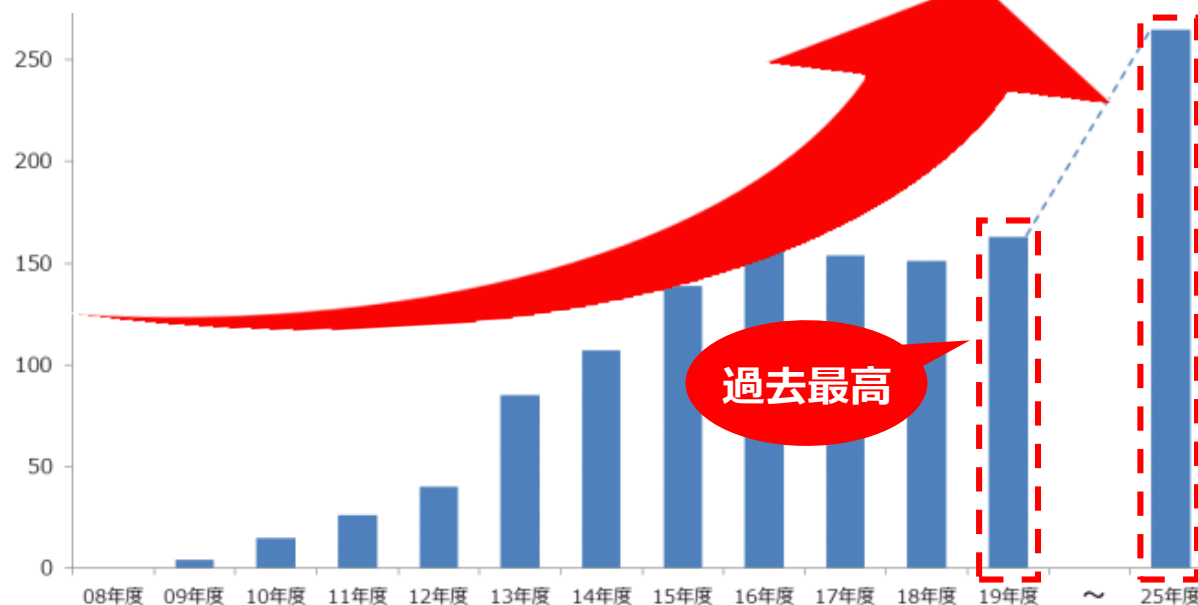
さまざまな製品に使用可能な特性を活かし、更に販路を拡大

中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）

世界各国で推奨されているソフトウェアを用いたデータ消去で、企業の中古端末処分を効率的かつ有効に支援する中古端末買取販売サービス。電気通信事業法の改正やSIMフリー端末の流通量増加によりV字回復した市場を背景に事業拡大に努める。

中古端末市場における販売台数の推移・予測

(単位：万台)



2019年度比
63%増(予想)

過去最高

**2025年に265万台まで増加すると予想される中古端末市場において
取引先の新規開拓を促進** *出典：MM総研

3.連結業績予想と事業展開

<連結業績予想>

売上高

主力事業であるキッティング支援において、企業の根強い投資意欲を背景に更なる成長に向け積極的に推進していくとともに、収益性の高いコンテンツサービスにおいて、通信キャリア以外のプラットフォームでのコンテンツ利用促進やグループシナジーを活かした顧客層の拡大により増収を図る。

また、新型コロナウイルス感染症の感染拡大と、それに伴う社会のDX化に対応し、受託開発や業務支援サービスの拡大、新たな事業の展開を更に推し進める。

利益

収益性の高い事業の拡大により、下期に向けて増益を図る。

(単位:百万円)

	2021年5月期 (予想)	2020年5月期 (実績)	前年度比		2021年5月期 1Q (実績)	1Q 進捗率
			金額	増減率		
売上高	4,000	3,588	436	12.8%	936	23.4%
営業利益	340	267	32	13.5%	40	11.9%
経常利益	340	310	7	2.5%	42	12.5%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	200	176	62	63.6%	12	6.4%

1株当たり年間配当金(2021年5月期予想):2.50円



■ **連結子会社8社**
■ **非連結子会社1社**



■ **(株)ダイブ**
アプリ・WEBサイト企画・
開発・運用、業務支援



■ **交通情報サービス(株)**
交通情報サービス、道路
交通情報等提供システム
企画・開発



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



■ **(株)プロモート**
キッキング支援ツールの
開発、販売



■ **いなせり(株)**
飲食事業者向け『いなせり』、
一般消費者向け『いなせり
市場』の各鮮魚ECサイト運営



■ **(株)スマート・コミュニ
ティ・サポート**
自然エネルギー等による
発電事業並びに電気販売



■ **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

新型コロナウイルス感染症の感染拡大により調達困難となった各種医療物資について、当社が有する中国とのリレーションを活かし、2020年4月より調達支援を開始。全国の自治体、医療機関、介護福祉施設等への支援を継続中。





※本資料に掲載された意見、予測等は、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。