

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2022年5月期 第3四半期 決算説明資料
(2021年6月～2022年2月)

1	会社情報	P.2
	会社概要	P.3
	グループ会社	P.4
	沿革	P.5
	経営理念	P.6
	ESG	P.7
	経営環境	P.8
	事業展開	P.9
2	2022年5月期 第3四半期 決算概況	P.10
	業績概況	P.11
	連結損益計算書（サマリー）	P.12
	四半期業績推移	P.13
	売上高	P.14
	クリエイション事業 売上高	P.15
	ソリューション事業 売上高	P.17
	売上原価	P.19
	販売費及び一般管理費	P.21
3	セグメント別 事業概況	P.23
	1 クリエーション事業	P.25
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス	P.26
	2 ソリューション事業	P.33
	システム開発・運用サービス	P.34
4	連結業績予想	P.41
	連結業績予想	P.42

1. 会社情報

社名

日本エンタープライズ株式会社

所在地

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1-17-8 松岡渋谷ビル

設立

1989年5月30日

役員

代表取締役社長	植田勝典
常務取締役	田中勝
常務取締役	杉山浩一
社外取締役	小栗一郎
社外取締役	岡田武史

資本金

11億円

上場取引所

東京証券取引所 スタンダード市場（4829）

従業員(連結)

199名 ※

※2021年5月31日現在



■ **(株)ダイブ**
業務支援、アプリ/Web
サイト企画・開発



■ **(株)フォー・クオリア**
アプリ/Webサイト開発～
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/Webサイト開発、
新技術の研究開発



■ **(株)プロモート**
キッキング支援ツールの
開発・販売、システム
エンジニアリングサービス



■ **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、地方創生



■ **NE銀潤(株)**
コンテンツ運営

■ **連結子会社 7社**
■ **非連結子会社1社**

コンシューマ向けコンテンツプロバイダを起点に、
法人向けソリューションへ事業領域を拡大。
市場変化への対応力を強みに
更なる発展を目指す。

● 業務支援サービス開始

● 中古端末買取サービス開始

● 太陽光発電サービス開始

● エスクローサービス開始

● キッキング支援サービス開始

● IP電話サービス開始

● ソリューションサービス開始(コンテンツサービスで培ったノウハウを基に法人向けコンテンツ制作〜ソフトウェア等システム開発へ拡大)

● コンテンツサービス開始(モバイルインターネット黎明期から通信キャリア向けコンテンツを提供、スマホ登場後もコンテンツ・ビジネスモデル進展)

2000年

2005年

2010年

2015年

2020年

● 1989年「日本エンタープライズ株式会社」設立

● 1997年営業開始

● 2001年

大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に株式を上場

● 2003年「株式会社ダイブ」設立

● 2007年東京証券取引所市場第二部に株式を上場

● 2011年「株式会社フォー・クオリア」子会社化

● 2013年「株式会社and One」子会社化

● 2014年「株式会社会津ラボ」子会社化

● 2014年東京証券取引所市場第一部指定

● 2022年

東京証券取引所スタンダード市場へ移行

● 2015年

「株式会社スマート・コミュニティ・サポート」設立

「株式会社プロモート」子会社化

「NE銀潤株式会社」設立

● 2016年「いなせり株式会社」設立

すべてのステークホルダーの皆様のご期待にお応えするため、「綱領」を経営の礎にグループ全体で「信条」「五精神」を共有し、ビジョンを目指して事業活動に取り組んでいます。

綱 領

我々は商人たるの本分に徹しその活動を通じ社会に貢献し、文化の進展に寄与することを我々の真の目的とします

信 条

我々は以下に掲げる五精神をもって一致団結し力強く職に奉じることを誓います

私たちの遵奉する精神

- 一、商業報国の精神
- 一、忘私奉職の精神
- 一、収益浄財の精神
- 一、力闘挑戦の精神
- 一、感謝報恩の精神

『21世紀を代表する社会をより良い方向に変える会社』へ

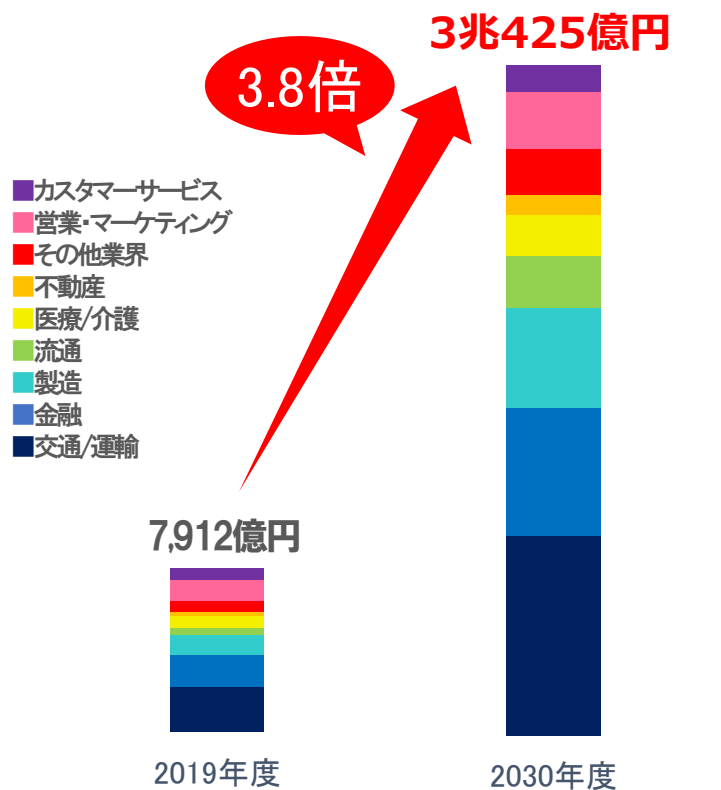
持続可能な社会実現と企業価値の向上を目指した取り組み



環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業活動における取り組み CO2排出量削減に向けたペーパーレス化や消費電力削減 等 ● 事業活動を通じた取り組み デジタル化支援サービス、再生可能エネルギー開発、水産資源の有効活用に向けた水産物ECサービス、リサイクル支援サービス 等
社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 多様な人材の活躍に向けた取り組み 早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、ノー残業デー設置、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備 等 ● 社会貢献活動 <ul style="list-style-type: none"> ・ 品質向上や情報セキュリティ保持のための資格取得 ・ 最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て
企業統治	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営の透明性・公平性向上に向けた取り組み <ul style="list-style-type: none"> ・ すべてのステークホルダーへの的確な情報開示 ・ 企業理念に基づく企業倫理の浸透とコンプライアンスの徹底

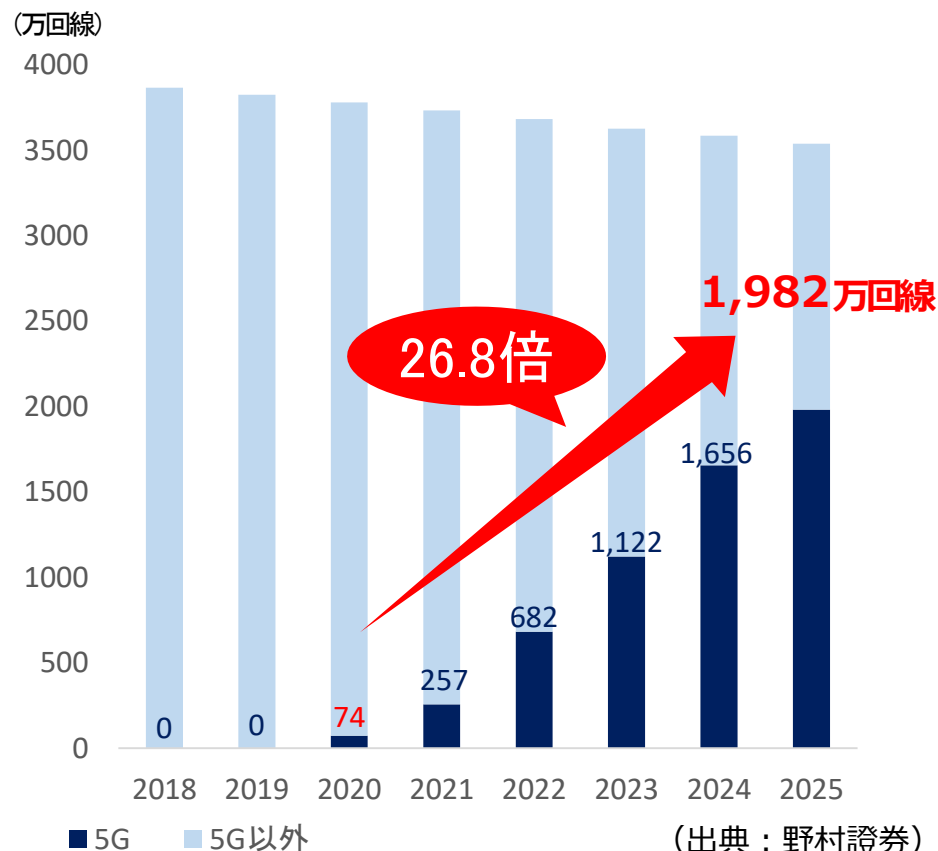
コロナ禍で高まったサステナビリティの重要性を追い風に、脱炭素化社会へ向けたDX化が加速。また、普及が進む5Gはモバイルコンテンツのみならず、IT市場全体を大幅に押し上げると予想されている。

DX国内市場



(出典：富士キメラ総研)

5G端末の国内販売台数推移と予測



(出典：野村證券)

2.2022年5月期 第3四半期 決算概況

連結業績 (累計)	売上高	: 2,971百万円 (前年同四半期比(参考): ▲6.0%)
	営業利益	: 53百万円 (前年同四半期比(参考): ▲73.8%)
	経常利益	: 60百万円 (前年同四半期比(参考): ▲72.1%)

●売上高

ソリューション事業が拡大したものの、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）の減少等により減収

●営業利益

営業力強化のための積極的な人材採用に伴う人件費増加等により減益

●経常利益

営業利益の減少による減益

新規端末不足と営業力強化のための先行投資により減収減益となったものの、社会のDX化へ向けたIT需要が引き続き拡大傾向であることから、通期業績予想は変更なし。活況な受託開発や業務支援サービスの更なる拡大を推し進めるとともに、新規コンテンツサービスの増加、新規端末不足の解消を見据えたキitting支援の取引先や取扱商材の拡大、新規事業の推進等、各事業の収益向上を図る。

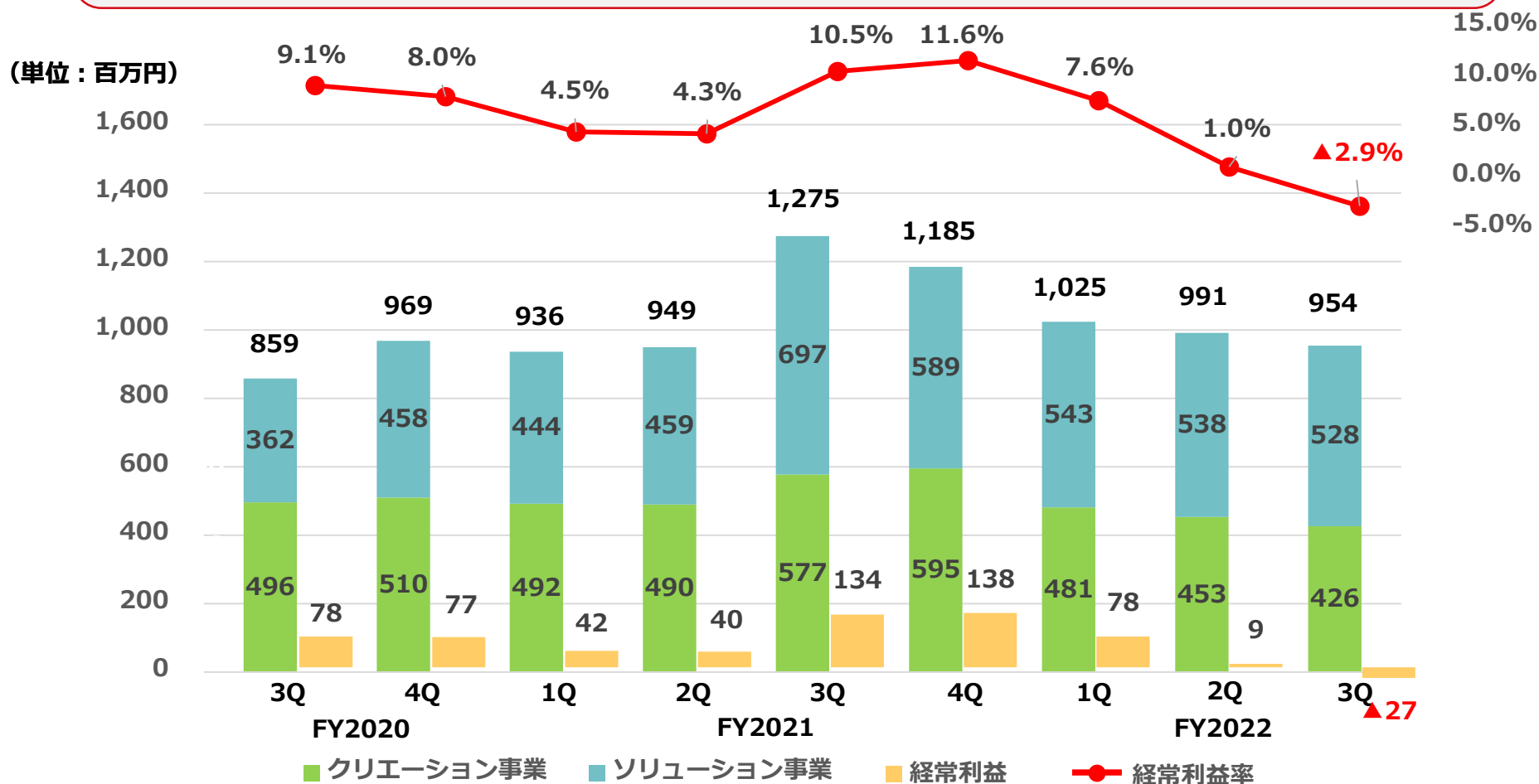
※2022年5月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、比較増減は参考として記載しております。また、従前の会計処理と比較して、3Q累計の売上高は70百万円、売上原価は45百万円それぞれ増加しており、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ25百万円増加しております。

連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2022年5月期 第3四半期累計	2021年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比 (参考)	
			金額	増減率
売上高	2,971	3,161	▲189	▲6.0%
売上原価	1,739	1,927	▲187	▲9.7%
売上総利益	1,231	1,233	▲1	▲0.1%
販売管費	1,178	1,029	149	14.5%
営業利益	53	204	▲150	▲73.8%
営業外収益	10	15	▲4	▲31.4%
営業外費用	3	2	0	36.0%
経常利益	60	217	▲156	▲72.1%
特別損失	0	57	▲57	▲99.5%
税金等調整前四半期純利益	60	159	▲99	▲62.2%
法人税等合計	51	76	▲25	▲33.5%
四半期純利益	9	82	▲73	▲88.7%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	14	21	▲7	▲35.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲4	60	▲65	-%

- クリエーション事業は、QoQ6.0%の減収
- ソリューション事業は、QoQ1.8%の減収
- 経常利益率は、QoQ1.0%から▲2.9%へ減益



積極的な人材採用に伴う先行投資により減益したものの、今後増収による利益創出を図る

売上高（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2022年5月期 第3四半期累計	2021年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,361	1,559	▲198	▲12.7%
ソリューション事業	1,610	1,601	9	0.6%
合 計	2,971	3,161	▲189	▲6.0%

■ クリエーション事業

「コンテンツサービス」「ビジネスサポートサービス」が減少し、12.7%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」が微増し、0.6%増収

(単位：百万円)

	2022年5月期 第3四半期累計	2021年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比 (参考)	
			金額	増減率
コンテンツサービス	755	868	▲113	▲13.0%
ビジネスサポートサービス	560	647	▲86	▲13.4%
その他	45	44	1	2.7%
合計	1,361	1,559	▲198	▲12.7%

■コンテンツサービス

通信キャリア向け定額制コンテンツに注力したものの、月額コンテンツと通信キャリア以外が運営するプラットフォームでのコンテンツの減少により13.0%減収

■ビジネスサポートサービス

キッキング支援等の減少に伴い、13.4%減収

■その他 (太陽光発電)

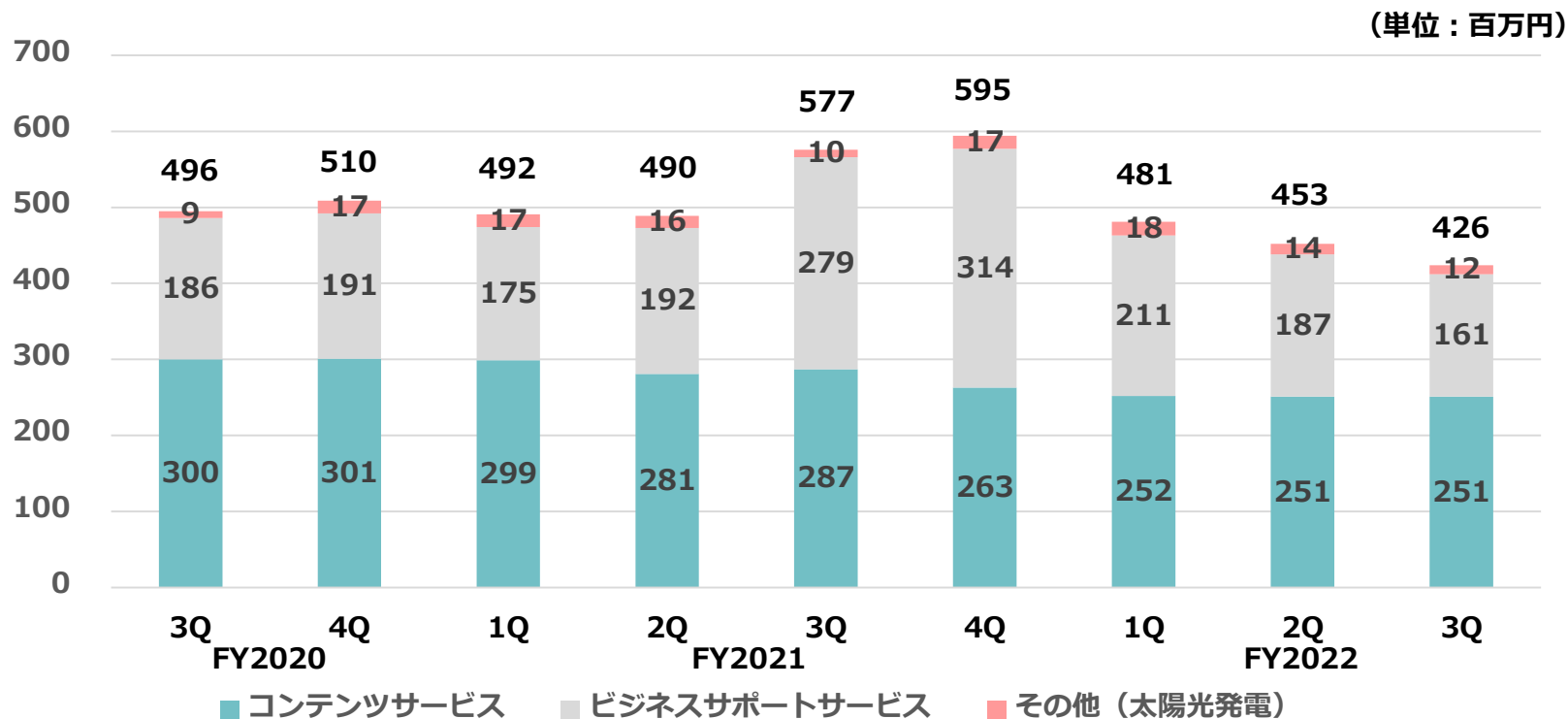
天候による発電量が微増

■コンテンツサービス

通信キャリア向け月額コンテンツが減少したものの、通信キャリア向け定額制コンテンツの増加や新規タイトル投入の結果、QoQ0.2%増収

■ビジネスサポートサービス

キッティング支援が新規端末不足の影響等を受けた結果、QoQ13.7%減収



(単位：百万円)

	2022年5月期 第3四半期累計	2021年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比 (参考)	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	1,610	1,601	9	0.6%
その他の	-	-	-	-%
合計	1,610	1,601	9	0.6%

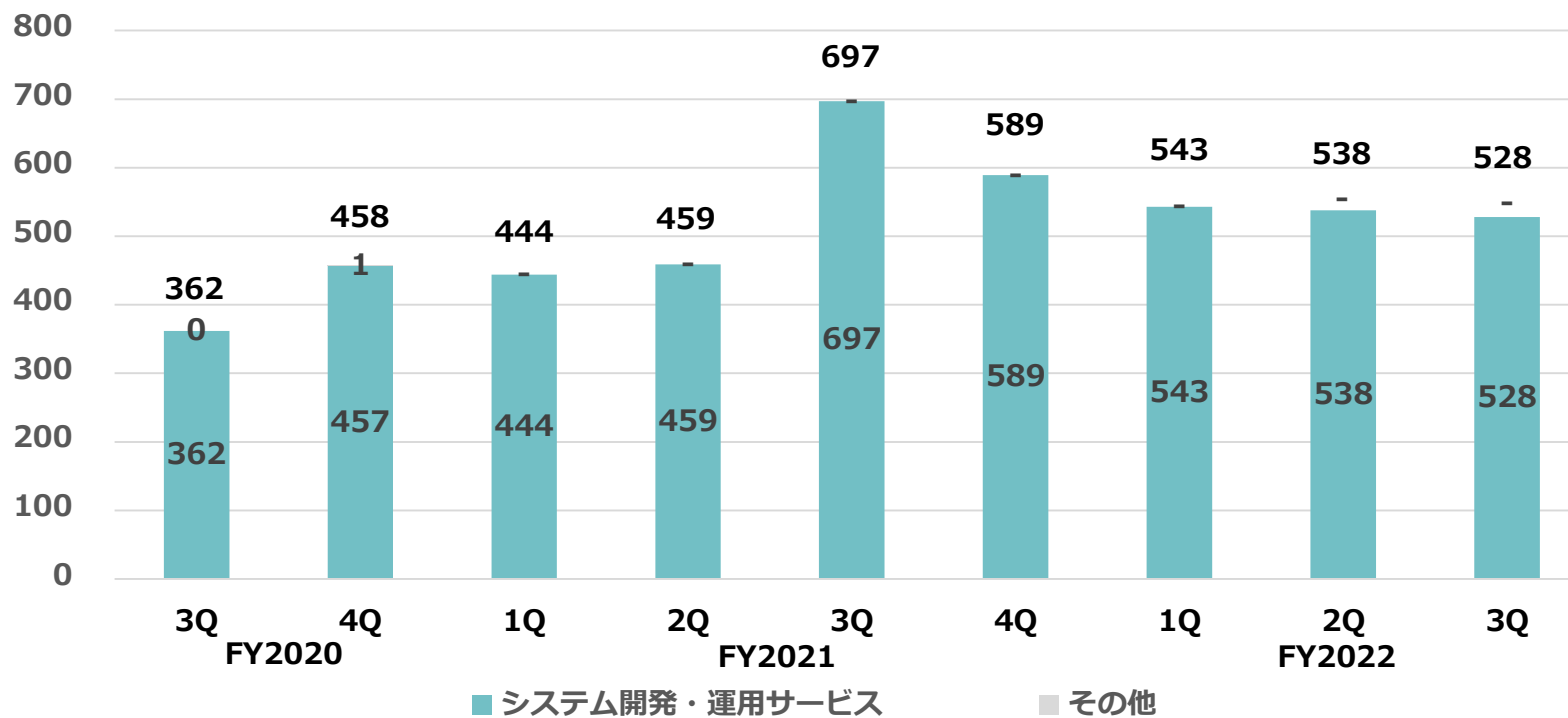
■ システム開発・運用サービス

前期の特需（医療物資の物販）が剥落（▲277百万円）ながらも、社会のDX化促進に伴うIT需要拡大を背景に、法人向け「受託開発」及び人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」が伸長した結果、0.6%増収

■ システム開発・運用サービス

QoQ1.8%微減したものの、引き続き、コロナ禍による企業のDX*化が推し進められるトレンドは継続しており、「受託開発」が増勢に推移

(単位：百万円)



*Digital transformation (デジタルトランスフォーメーション)
「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

売上原価（前年同四半期比）

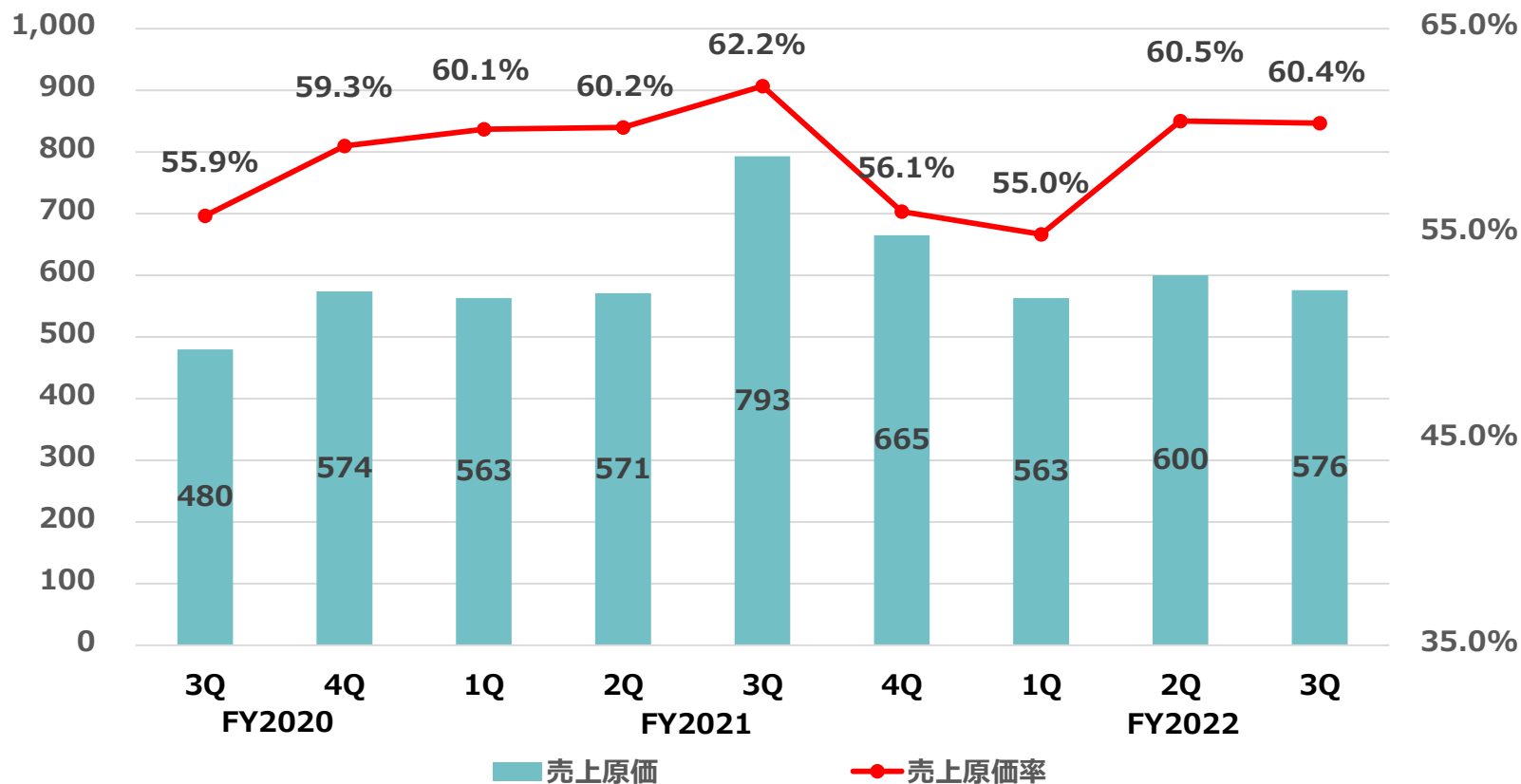
（単位：百万円）

	2022年5月期 第3四半期累計	2021年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比（参考）	
			金額	増減率
売上原価	1,739	1,927	▲187	▲9.7%
売上原価率	58.5%	61.0%	-	-

ソリューション事業における採算性の改善等により、売上原価率2.5ポイント改善

キッティング支援(クリエイション事業)の減収及び受託開発(ソリューション事業)の増加等により、売上原価率はQoQ0.1ポイント減少の60%台を推移

(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）

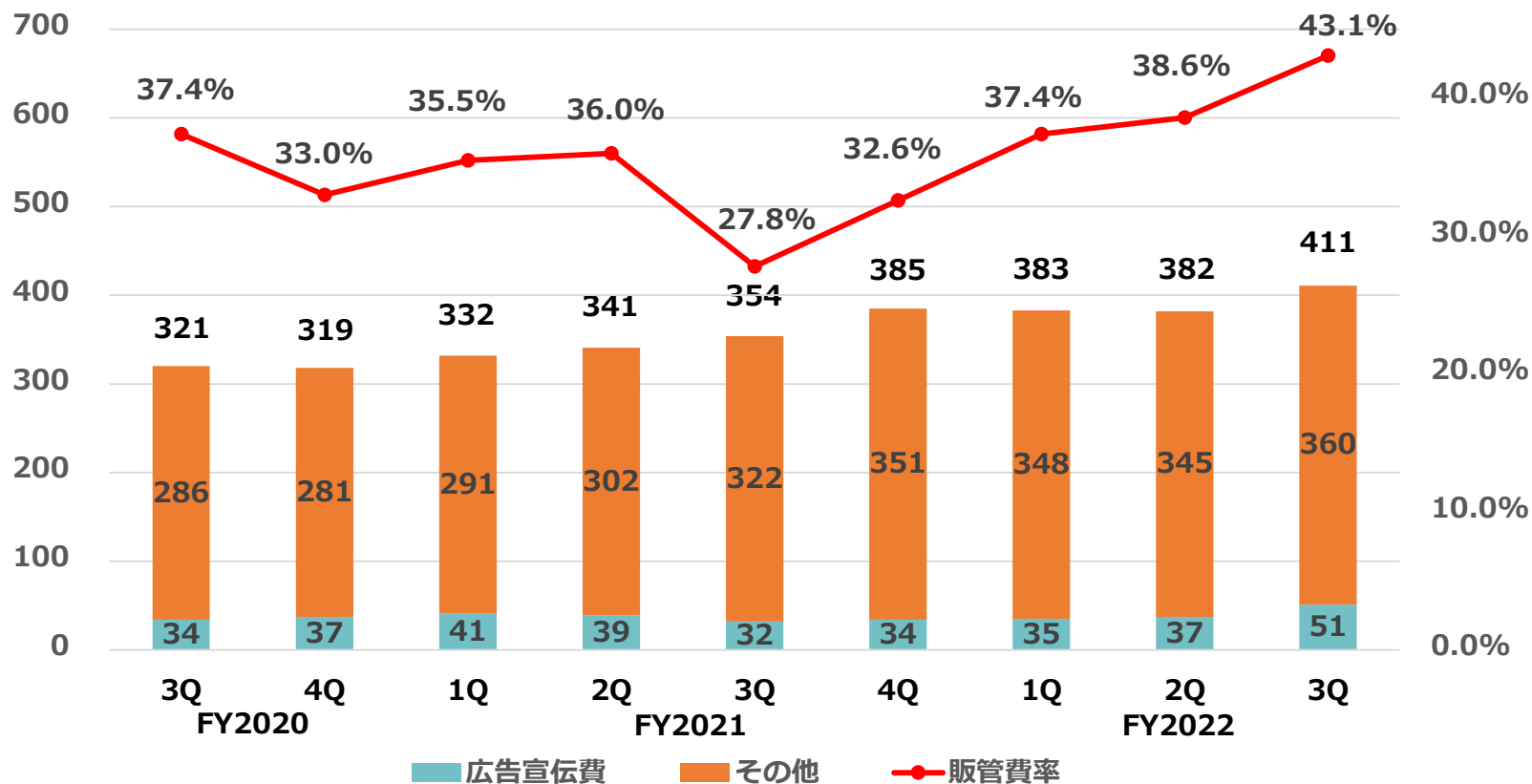
	2022年5月期 第3四半期累計	2021年5月期 第3四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
（広告宣伝費）	124	113	11	9.8%
（その他）	1,054	916	138	15.1%
販 管 費	1,178	1,029	149	14.5%
販 管 費 率	39.7%	32.6%	-	-

営業力強化に向けた積極的な人材採用に伴う人件費等の増加により
 販管費149百万円増加、販管费率7.1ポイント上昇

販売費及び一般管理費（四半期推移）

営業力強化に向けた積極的な人材採用に伴う人件費や広告宣伝費等が増加した結果、販管費QoQ29百万円増加。
 販管費率は、売上高がQoQ3.7%減収したことにより、4.5ポイント上昇

(単位：百万円)



3. 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 (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



3-1. クリエーション事業

エンターテインメント

- 通信キャリア向け定額制サービスにおいて提供しているゲームや多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍など様々なコンテンツ



『ちよこつとゲーム forスゴ得』



『BOOKSMART』



『Wood Block Puzzle』

ライフスタイル

- 全国の高速道路・一般道路の情報を詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用サービス。アプリを含め一部機能を無料で利用できるサービスサイトも提供
- 月間20万ユーザーが利用する女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリ。(株)NTTドコモのスマートフォン向けサービス「スゴ得コンテンツ®」でも提供
- 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。SNS等で告知を強化(P29参照)



『ATIS交通情報』



『女性のリズム手帳』



『いなせり市場』

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 (P30参照)
	ATIS交通情報	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の高速道路・一般道の道路状況のみならず、地域に密着した気象情報・鉄道遅延情報をTV局やFM局へ24時間提供 ■ 商業施設の立体駐車場内の混雑状況などをAIカメラで画像解析することにより、最寄り道路到達までの所要時間を可視化するシステムを提供
	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。多くの通信事業者が提供するIP電話サービスの接続認定を有することで高品質な通話を実現(P32参照) ■ 「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ていながら顔認証機能により高セキュリティ性も兼ね備えたWeb会議システム『NEEDS』を販売
	教育・調達・観光	<ul style="list-style-type: none"> ■ eラーニング、電子見積業務支援ASPサービス(P31参照)、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

エンターテインメント／ライフスタイル【日本エンタープライズ株式会社】

通信キャリアとその他コンテンツ配信サービスの各プラットフォームで展開している自社コンテンツサービス。自社IPの販路（プラットフォーム）拡大により収益性を向上させるとともに、企業や行政等顧客層を広げることで増収を図る

BtoBtoC、 BtoBtoE、 BtoG *等ビジネスモデルを発展



* 「BtoBtoC」：企業と一般消費者との取引、「BtoBtoE」：企業と企業の従業員との取引、「BtoG」：行政との取引

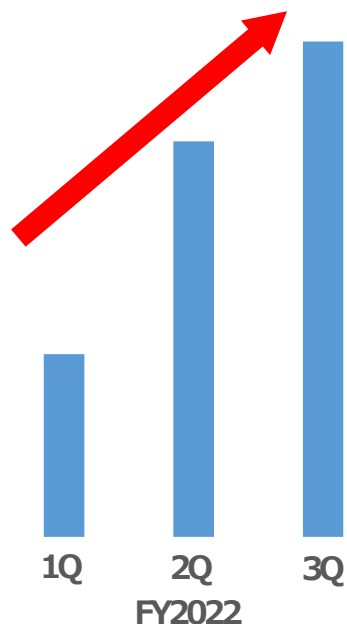
パートナー企業との協業を促進し事業領域を拡大

『いなせり市場』【いなせり株式会社】

豊洲仲卸*の目利きによる高品質な魚介商品を一般の方にもご購入いただける鮮魚ECサイト。出品プラットフォームの開拓を推し進めるとともに、SNSにおいて多様な商品関連情報を発信し、既存顧客の利用と新規顧客の拡大を促進。

*東京魚市場卸協同組合所属の仲卸業者

登録者数（累計）



展開中プラットフォーム一覧

●いなせり市場



- Amazonマーケットプレイス
- LINEギフト
- おとりよせネット
- DELISH MALL

Twitter (@inseri_net)



Instagram (inaseri toyosu)

サービス力の強化と多彩な情報発信により利用を促進

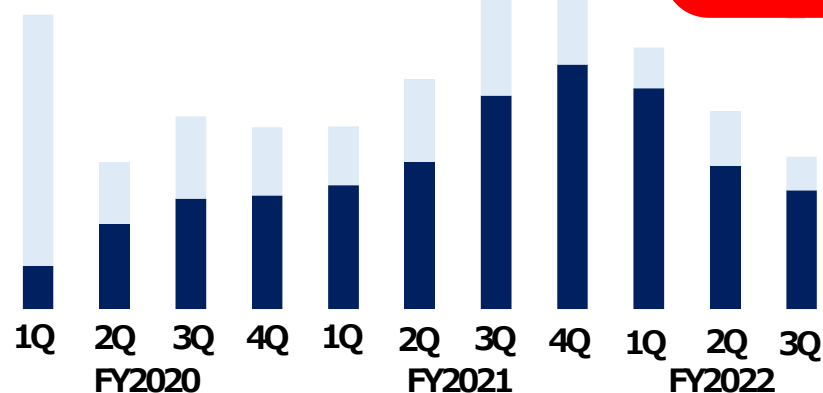
キitting支援【株式会社プロモート】 【日本エンタープライズ株式会社】

法人向けにRPA*ツールを用いて自動で端末を初期設定するキitting（端末初期設定）支援サービス。サプライチェーンの停滞による新規端末不足に伴いスマホキittingは減少しているものの、社会のDX化に伴い、取引先企業とキitting導入製品は拡大。

*RPA: Robotic Process Automation

売上高（四半期推移）

■ 作業請負
■ ツール導入



端末不足の影響を受けているものの、企業の投資意欲は旺盛

プロモート : ツール開発及び販売
日本エンタープライズ : ツール販売・作業請負



※キittingイメージ

施策1：取引先拡大
端末流通支援会社から、レンタル会社・リース会社等へ

施策2：取扱商材拡大
スマホからPC、タブレット等の端末に加え、スマートAIボード等IoT製品へ拡大

端末取扱企業との取引を増大させるとともに、付加価値の高い製品の取り扱いを拡大

電子見積業務支援ASPサービス『Profair』 【日本エンタープライズ株式会社】

競り下げ式オークション（リバースオークション）による、公明正大な取引と効率的な購買業務を実現する電子見積業務支援ASPサービス。官公庁や国公立大学をはじめとした豊富な利用実績を背景に、社会のDX化に伴い利用され堅調に推移。



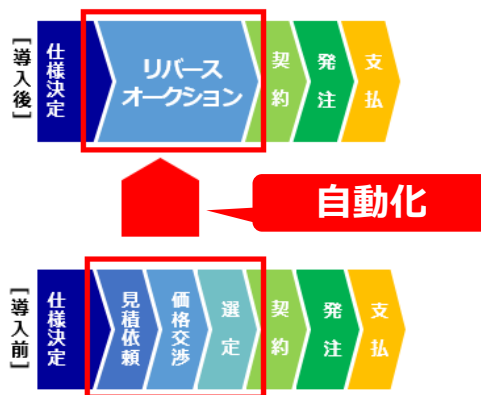
プロフェア Profair 3つの特長

公平な取引



見える化

業務効率化



コスト削減



デジタル化

運営体制とサービス力の強化により、導入・利用を促進

『NE-Phoneシステム』 【日本エンタープライズ株式会社】 【株式会社and One】

オフィスに加え在宅や小規模コールセンターなどにも利用可能なIP-PBX*コミュニケーションシステム。多くの通信事業者が提供するIP電話サービスの接続認定を有することで高品質な通話を実現し、導入企業を拡大。

* インターネット回線を活用した電話交換機



NE-Phone

4大通信キャリアを含む主要通信事業者に対応し、高品質な通話を実現



オフィス



在宅



コールセンター

様々な用途に対応可能

IP電話サービス接続認定 取得一覧

- NTT東日本・NTT西日本
「ひかり電話」
- NTTコミュニケーションズ
「Arcstar IP Voice」
- KDDI
「KDDI 光ダイレクト」
「KDDI ビジネスコールダイレクト」
- ソフトバンク
「おとく光」
- 楽天コミュニケーションズ
「FUSION IP-Phone」
- Coltテクノロジーサービス
「Colt SIP Trunking」
- アルテリア・ネットワークス
「光電話ビジネス」

携帯販売代理店との取引実績を背景に販売を拡大



3-2. ソリューション事業

ソリューションサービス	■ 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、トータルソリューションサービスを提供（P35～36参照）
業務支援サービス	■ 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（P37参照）
中古端末 買取サービス	■ 中古端末の買い取りサービス。厳正なグレーディング（査定）後、世界基準のソフトを使用したデータ消去（P38参照）
新型コロナ対策商材	■ ガラスコーティング剤等を販売（P39参照）

ソリューションサービス

複合的な技術と顧客業務へのコンサルティングが求められるDX関連開発に対し、自社コンテンツ開発で培ったノウハウを活かしたトータルソリューションサービスを提供。



Designed by Freepik

ソリューションサービス（開発事例） 【日本エンタープライズ株式会社】

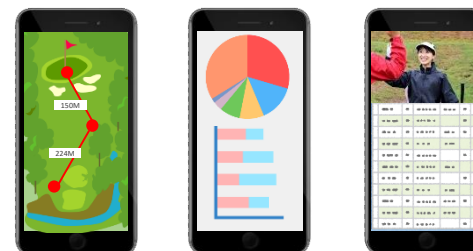
ゴルファーに広く普及している専用デバイスと連動したナビゲーションシステムを大幅改修。アプリやシステムをスクラッチ開発してきた多岐に渡る実績により実現。



Designed by Freepik

ゴルフ ナビゲーションシステム

スコアの管理や共有・分析、落下地点予測などの他、3点距離測定機能も有する業界好評価システムを刷新

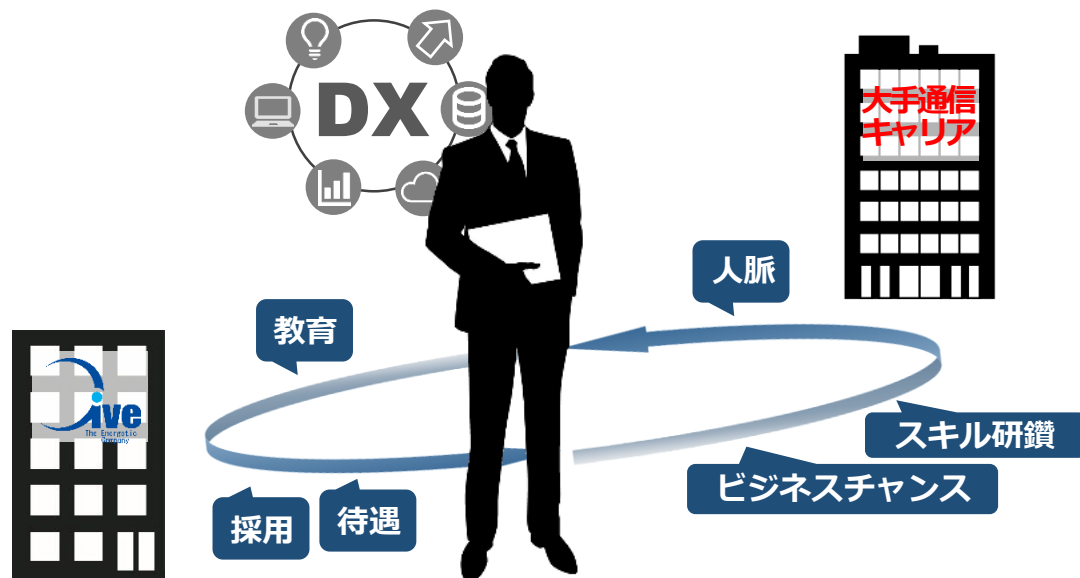
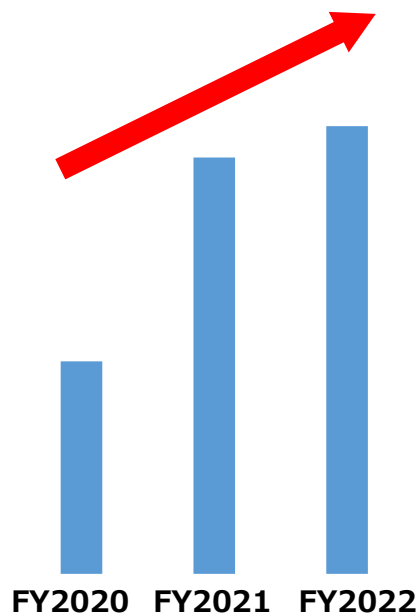


豊富な開発を手掛けてきた技術力・提案力で顧客を拡大

業務支援サービス【株式会社ダイブ】

大手通信キャリアをはじめとした各種企業に対し、ハイキャリア人材により上流工程に関わるサービスを提供している業務支援サービス。DX関連プロジェクトなど、高度な業務での実績を背景に伸長。

売上高（第3四半期比）

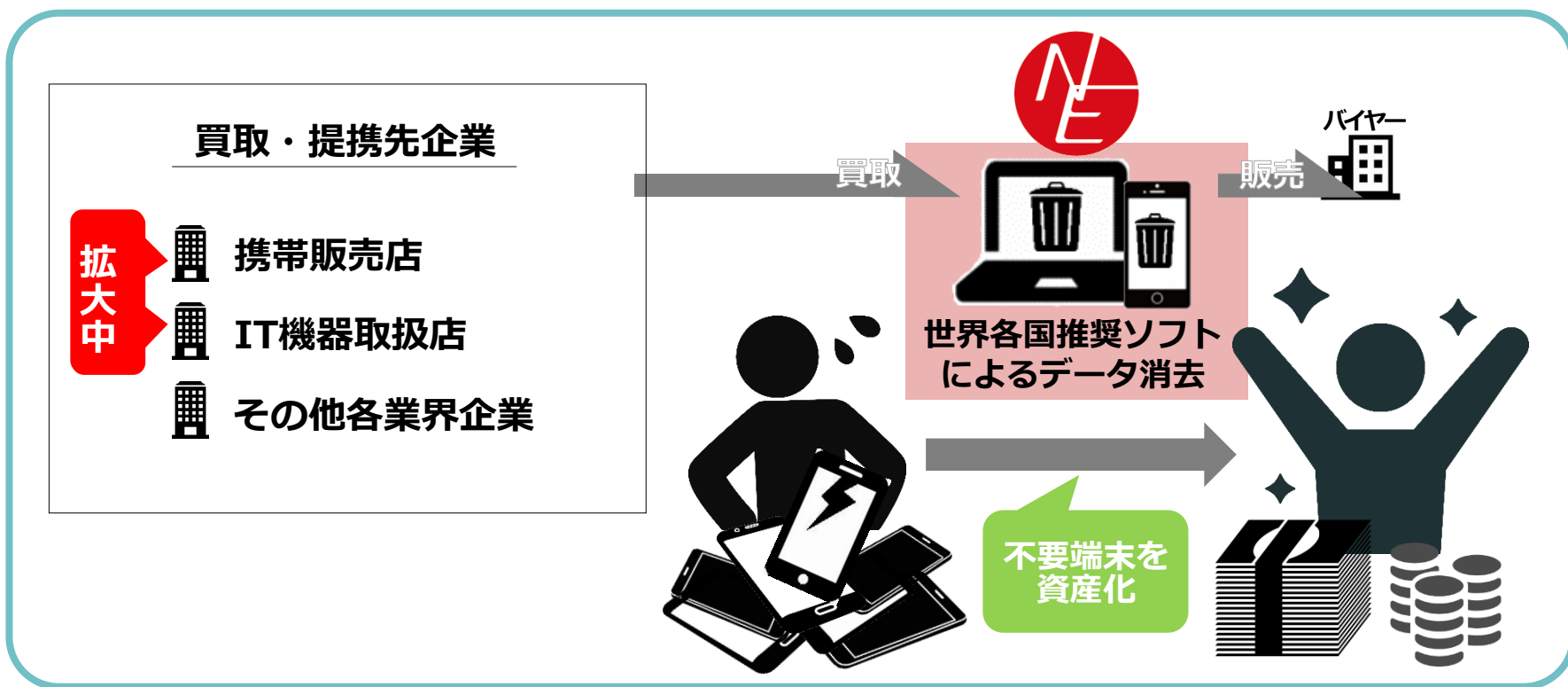


ハイキャリア人材の自己実現を叶える体制の構築でサービスを拡大

採用力・人材育成力を活かしサービス拡大

中古端末買取サービス（端末周辺事業）【日本エンタープライズ株式会社】

企業における中古端末処分を支援する中古端末買取サービス。企業のIT投資熱と持続可能な社会構築への意識の高まりを背景にサービス需要は堅調に推移。
安心・安全なデータ消去によりサービス拡大。



新規端末不足の解消を見据え、取引先の開拓を推進

ガラスコーティング剤【日本エンタープライズ株式会社】

抗菌・抗ウイルス性能を有し、SIAA*の認証を取得しているガラスコーティング剤。携帯ショップのサービス向上へ向けた取り組みを背景に大手携帯ショップ運営各社と販売契約を締結し堅調に推移。豊富な実績から2月にはJT「Ploom Shop」でも採用。

NEコート

ハドラス

抗菌・抗ウイルス液体ガラスコーティング剤



SIAA
ISO 21702
抗ウイルス加工

SIAA
ISO 22196
抗菌加工

手袋もゴーグルも不要。
スマホの場合5~10分で塗布完了。



加熱式たばこ「Ploom」シリーズの魅力を
上質な空間で体感できる専門店「Ploom Shop」。
加熱式たばこ用デバイスへのコーティングサービス
において当社製品が採用。

*抗菌技術製品協議会(SIAA)：適正で安心できる抗菌・防カビ加工製品の普及を目的とし、抗菌・抗ウイルス加工製品に求められる品質や安全性に関するルールを整備し、そのルールに適合した製品にSIAAマーク表示を認めている団体

端末取扱企業との契約増大とサービス力の強化により事業を拡大

株式会社アクセルと業務提携【日本エンタープライズ株式会社】

高度なアルゴリズム開発から製品化を担う先端テクノロジー企業・株式会社アクセル（以下「アクセル」）と業務提携（2022年4月7日）。
AI画像解析サービスやNFT関連サービスをはじめとする各領域において戦略的な事業パートナーシップを締結。



AI画像解析サービス



NFT関連サービス



アクセルが有するAI/機械学習やブロックチェーン、暗号等のコア技術と当社グループの企画力・アプリ開発力を融合

新たなビジネス機会の創造を通じて業容を拡大させるとともに
DXの推進など様々な社会課題の解決へ

4.連結業績予想

売上高

収益性の高い通信キャリア向け定額制コンテンツの拡充、新たなコンテンツサービスの創出、新規端末不足の解消を見据えたキッティング支援の拡大、新規事業の推進、コロナ禍における社会のDX化に対応した受託開発や業務支援サービスの拡大等により、増収を図る。

利益

積極的な人材採用による人件費増加に伴い、低い進捗率となっているが、営業力強化による増収効果や新規端末不足解消により増益を図る。

社会のDX化へ向けたIT需要が引き続き拡大傾向であることから、通期業績予想は変更なし。

(単位：百万円)

	2022年5月期 (予想)	2021年5月期 (実績)	前年度比 (参考) 金額	増減率	2022年5月期 3Q (実績)	3Q 進捗率
売上高	4,730	4,346	383	8.8%	2,971	62.8%
営業利益	375	338	36	10.8%	53	14.3%
経常利益	380	355	24	6.9%	60	16.0%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	255	134	120	89.6%	▲4	-%

1株当たり年間配当金 (2022年5月期予想) : 3.00円



※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。