

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2023年5月期 決算説明資料
(2022年6月～2023年5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 |
| | セグメント（事業区分） | | P.10 |
| 2 | 2023年5月期 決算概況 | | P.11 |
| | 業績概況 | | P.12 |
| | 連結損益計算書（サマリー） | | P.13 |
| | 四半期業績推移 | | P.14 |
| | 売上高 | | P.15 |
| | クリエイション事業 売上高 | | P.16 |
| | ソリューション事業 売上高 | | P.18 |
| | 売上原価 | | P.20 |
| | 販売費及び一般管理費 | | P.22 |
| 3 | セグメント別 事業概況 | | P.24 |
| | 1 クリエーション事業 | | P.26 |
| | コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス | | P.27 |
| | 2 ソリューション事業 | | P.34 |
| | システム開発・運用サービス | | P.35 |
| 4 | 連結業績予想 | | P.40 |
| | 連結業績予想 | | P.41 |

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)

218名

※2023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**
キットینگ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



■ **(株)アップデートサポート**
コールセンターサービス、
運用カスタムサポート
サービス



■ **NE銀潤(株)**
コンテンツ運営

■ **連結子会社8社** ■ **非連結子会社1社**

※上記の他、米国に業務支援サービスを提供するグループ会社を設立準備中

サービス

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

● 中古端末買取販売サービス開始

● 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

● 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

● 2022年

「株式会社アップデート
サポート」設立

● 2022年

東京証券取引所
スタンダード市場へ移行

組織
／
市場

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、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

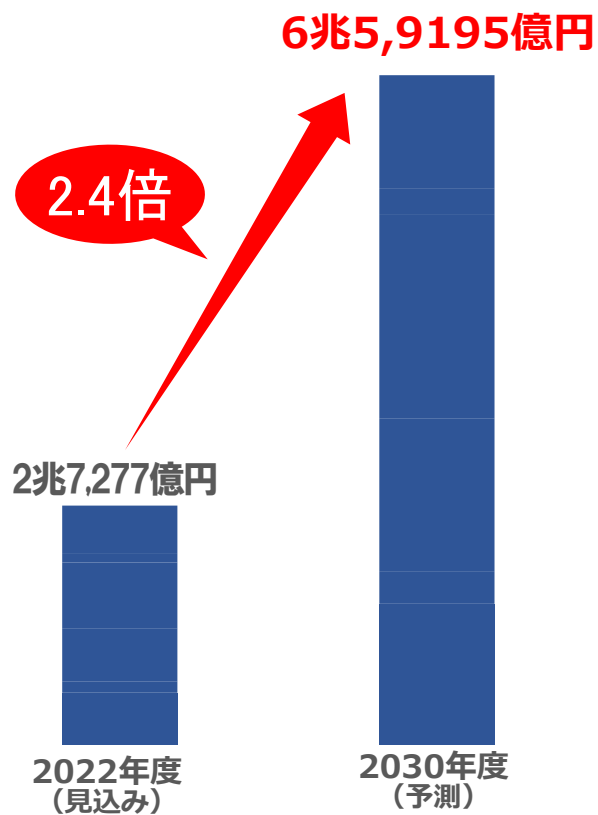


| | |
|------|--|
| 環境 | <ul style="list-style-type: none"> ● 企業活動における取り組み CO2排出量削減に向けたペーパーレス化や消費電力削減 等 ● 事業活動を通じた取り組み デジタル化支援サービス、再生可能エネルギー開発、水産物のECサービス、リサイクル支援サービス 等 |
| 社会 | <ul style="list-style-type: none"> ● 多様な人材の活躍に向けた取り組み 早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、ノー残業デー設置、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備 等 ● 社会貢献活動 品質向上や情報セ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 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 |

サステナビリティの重要性を追い風に、脱炭素社会へ向けたDX*が加速。高度なデジタル化・ネットワーク化によりモバイルコンテンツ関連市場も堅調に推移し今後も拡大すると予想されている。

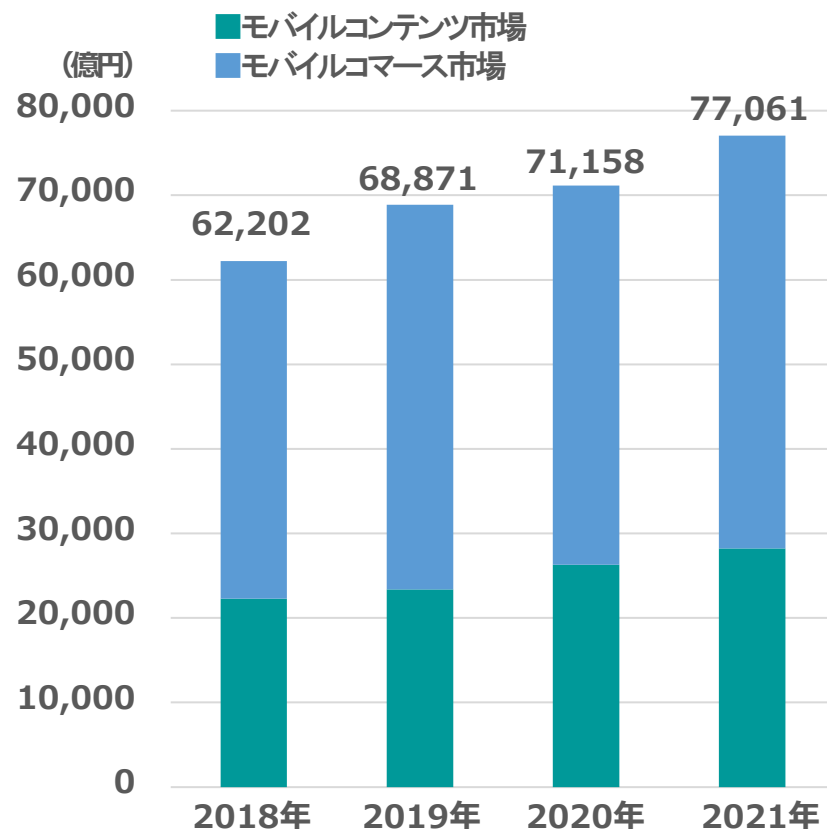
*Digital transformation(デジタルトランスフォーメーション)。「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

DX国内市場

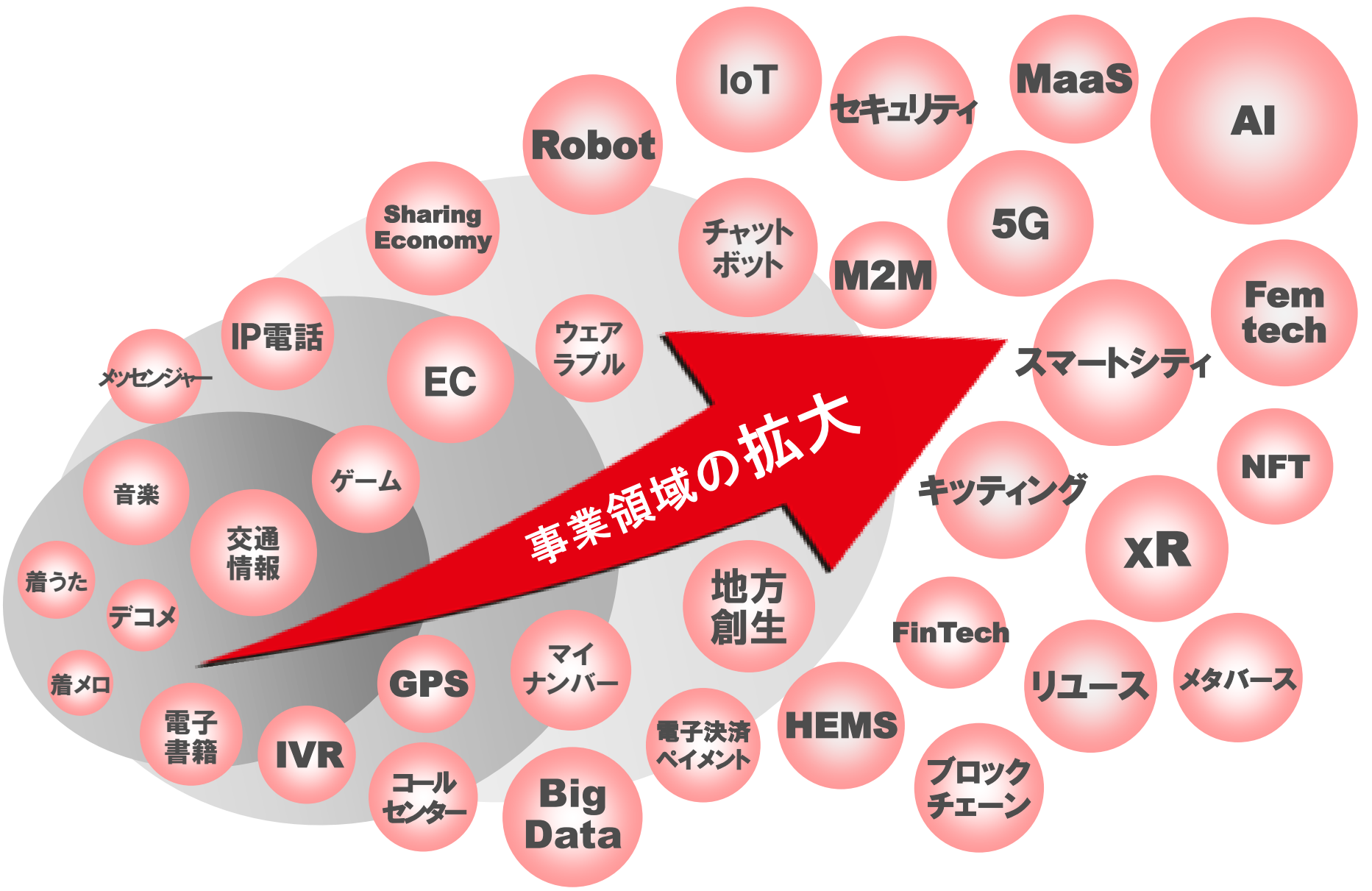


(出典：富士キメラ総研)

モバイルコンテンツ関連市場



(出典：一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム)



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
新しい価値を提供する

- ☑ システム開発・運用サービス (BtoB)

2.2023年5月期 決算概況

| | |
|---------------------|-------------------------------|
| 連結業績 (累計) | 売上高 : 4,210百万円 (前年度比 : 4.7%増) |
| | 営業利益 : 180百万円 (前年度比 : 75.7%増) |
| | 経常利益 : 190百万円 (前年度比 : 23.5%増) |

●売上高

ビジネスサポートサービス（キッティング支援等）やコンテンツサービス等
クリエイション事業が減少したものの、受託開発、業務支援サービス等
ソリューション事業が増勢に推移したことにより増収

●営業利益

売上高の増収、販管費の低減等により増益

●経常利益

営業利益の増加等により増益

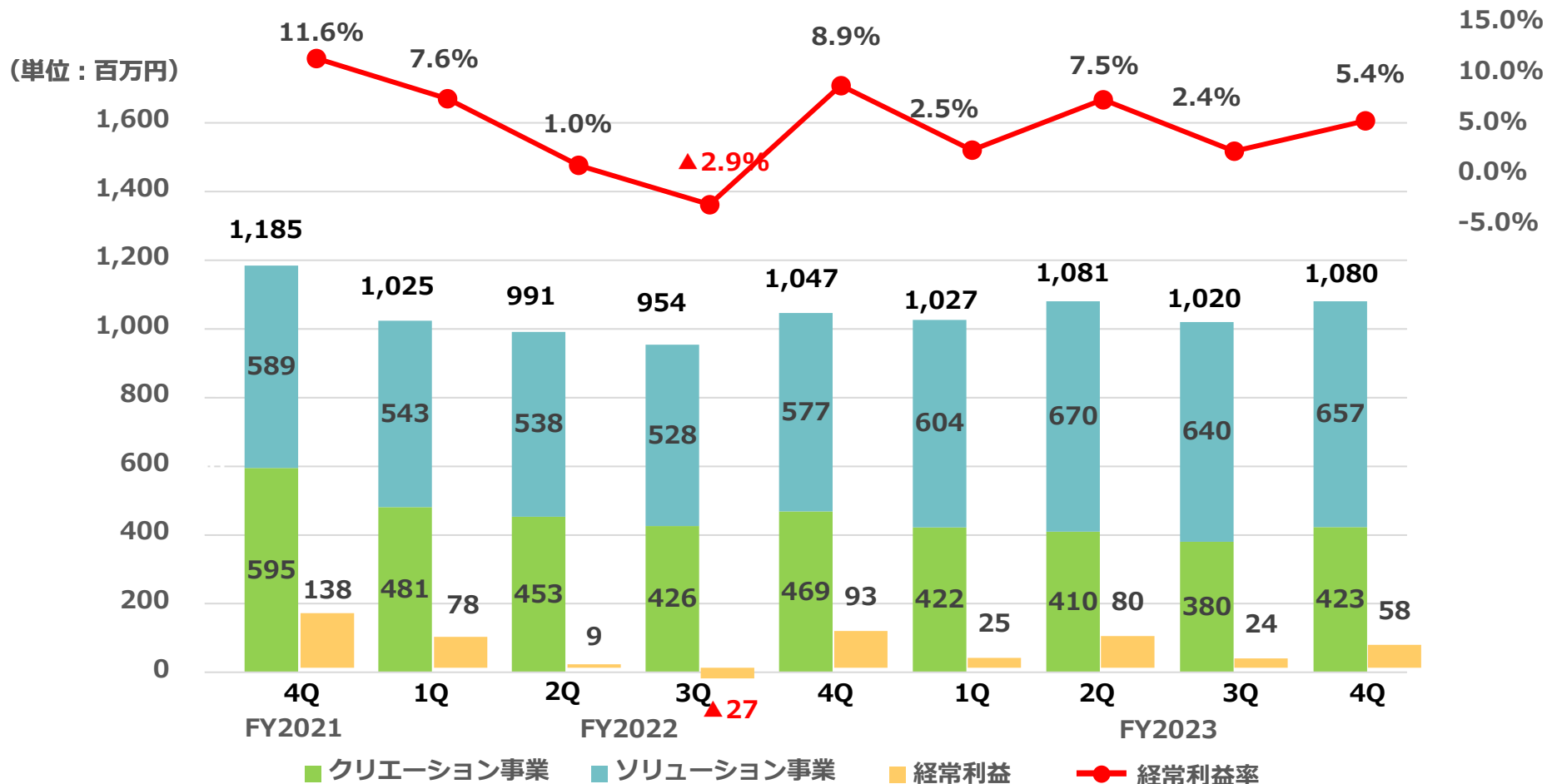
連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

| | 2023年5月期 | 2022年5月期 | 前年度比 | |
|-----------------|----------|----------|------|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,210 | 4,019 | 190 | 4.7% |
| 売上原価 | 2,516 | 2,330 | 186 | 8.0% |
| 売上総利益 | 1,693 | 1,689 | 3 | 0.2% |
| 販売管費 | 1,512 | 1,586 | ▲74 | ▲4.7% |
| 営業利益 | 180 | 102 | 77 | 75.7% |
| 営業外収益 | 13 | 55 | ▲42 | ▲76.1% |
| 営業外費用 | 3 | 4 | ▲0 | ▲15.5% |
| 経常利益 | 190 | 153 | 36 | 23.5% |
| 特別利益 | 2 | 8 | ▲5 | ▲68.8% |
| 特別損失 | - | 4 | ▲4 | - |
| 税金等調整前当期純利益 | 192 | 157 | 35 | 22.2% |
| 法人税等合計 | 73 | 66 | 7 | 10.6% |
| 当期純利益 | 119 | 91 | 27 | 30.7% |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 15 | 19 | ▲3 | ▲18.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 103 | 71 | 31 | 44.1% |

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ 11.3%の増収
- ソリューション事業は、QoQ 2.6%の増収
- 経常利益率は、QoQ 3.0ポイント上昇



（単位：百万円）

| | 2023年5月期 | 2022年5月期 | 前年度比 | |
|-----------|----------|----------|------|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| クリエイション事業 | 1,635 | 1,831 | ▲195 | ▲10.7% |
| ソリューション事業 | 2,574 | 2,188 | 385 | 17.6% |
| 合 計 | 4,210 | 4,019 | 190 | 4.7% |

■ 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」の減少により、10.7%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」の増加により、17.6%増収

（単位：百万円）

| | 2023年5月期 | 2022年5月期 | 前年度比 | |
|--------------|----------|----------|------|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| コンテンツサービス | 905 | 1,000 | ▲94 | ▲9.4% |
| ビジネスサポートサービス | 670 | 766 | ▲96 | ▲12.6% |
| その他の | 59 | 64 | ▲4 | ▲7.4% |
| 合計 | 1,635 | 1,831 | ▲195 | ▲10.7% |

■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が増加したものの、月額コンテンツ等の減少により、9.4%減収

■ビジネスサポートサービス

キitting支援等の減少により、12.6%減収

■その他（太陽光発電）

微減ながらも堅調に推移

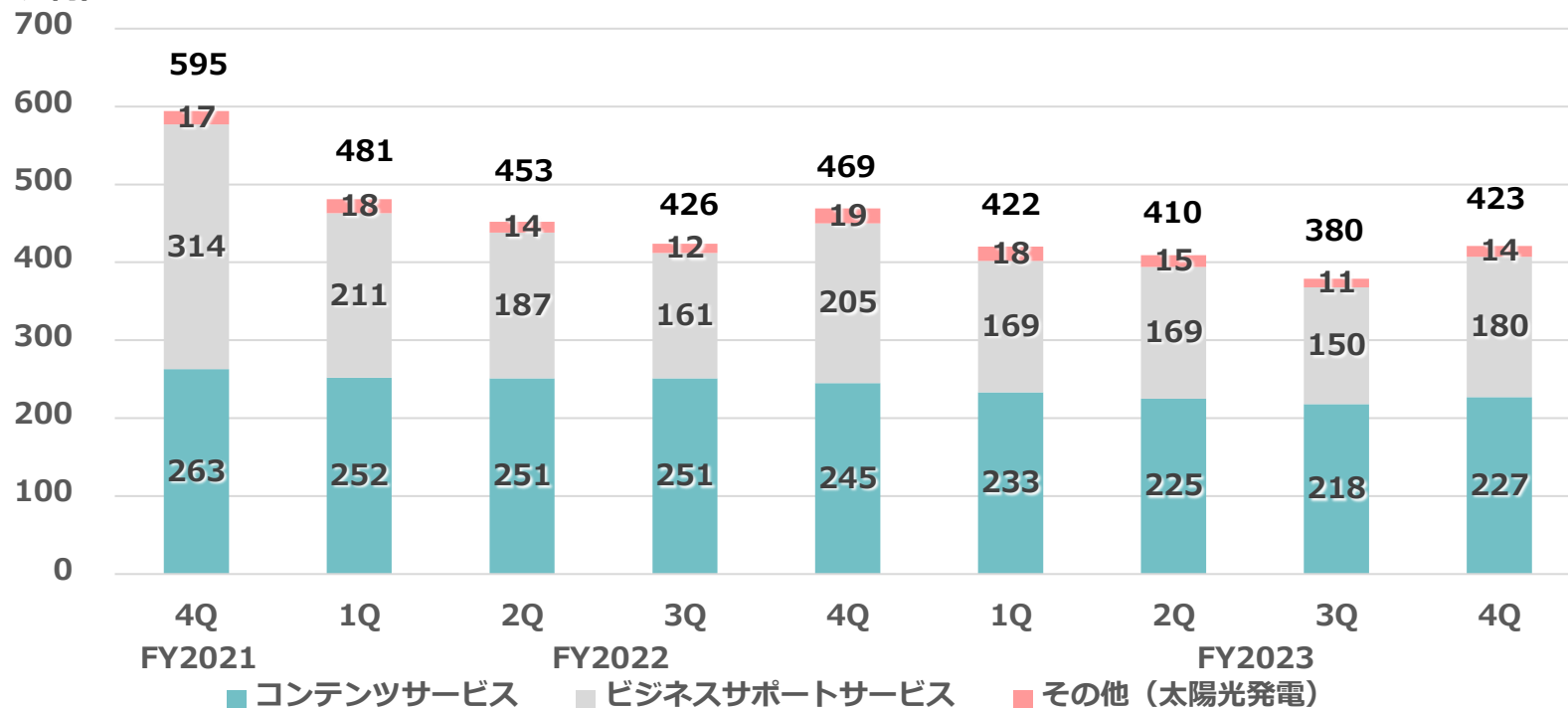
■コンテンツサービス

通信キャリア向け月額コンテンツが減少したものの、定額制コンテンツ等の増加により、QoQ 4.0%増収

■ビジネスサポートサービス

キッキング支援等の増加により、QoQ 20.2%増収

(単位：百万円)



（単位：百万円）

| | 2023年5月期 | 2022年5月期 | 前年度比 | |
|---------------|----------|----------|------|-------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| システム開発・運用サービス | 2,574 | 2,188 | 385 | 17.6% |
| 合 計 | 2,574 | 2,188 | 385 | 17.6% |

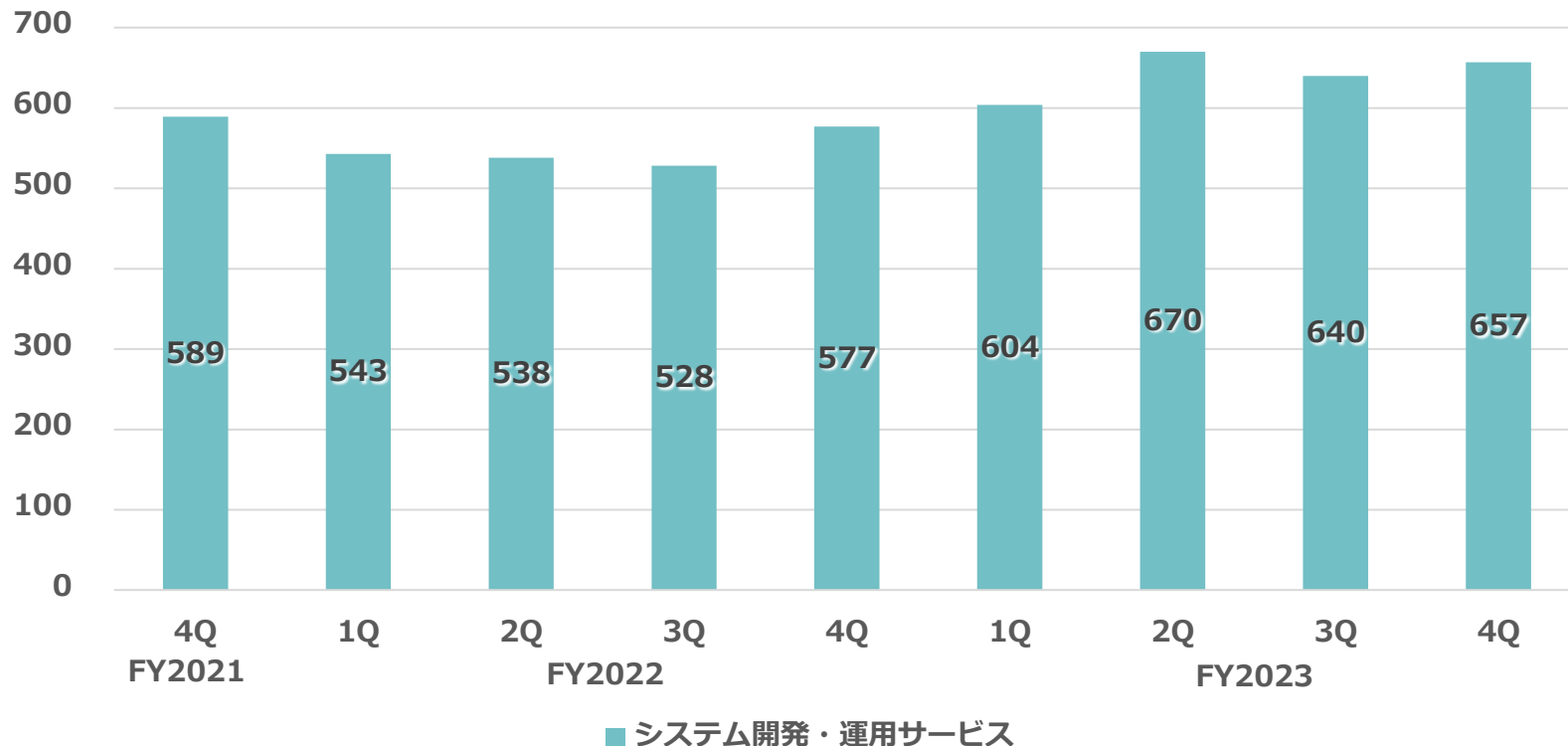
■ システム開発・運用サービス

法人向け「受託開発」、人手不足問題にマッチした「業務支援サービス」、中古端末買取販売など「端末周辺サービス」等の増加により、17.6%増収

■ システム開発・運用サービス

企業のDXが推し進められるトレンドが継続する中、法人向け「受託開発」、中古端末買取販売など「端末周辺サービス」の増加により、QoQ 2.6%増収

(単位：百万円)



売上原価（前年度比）

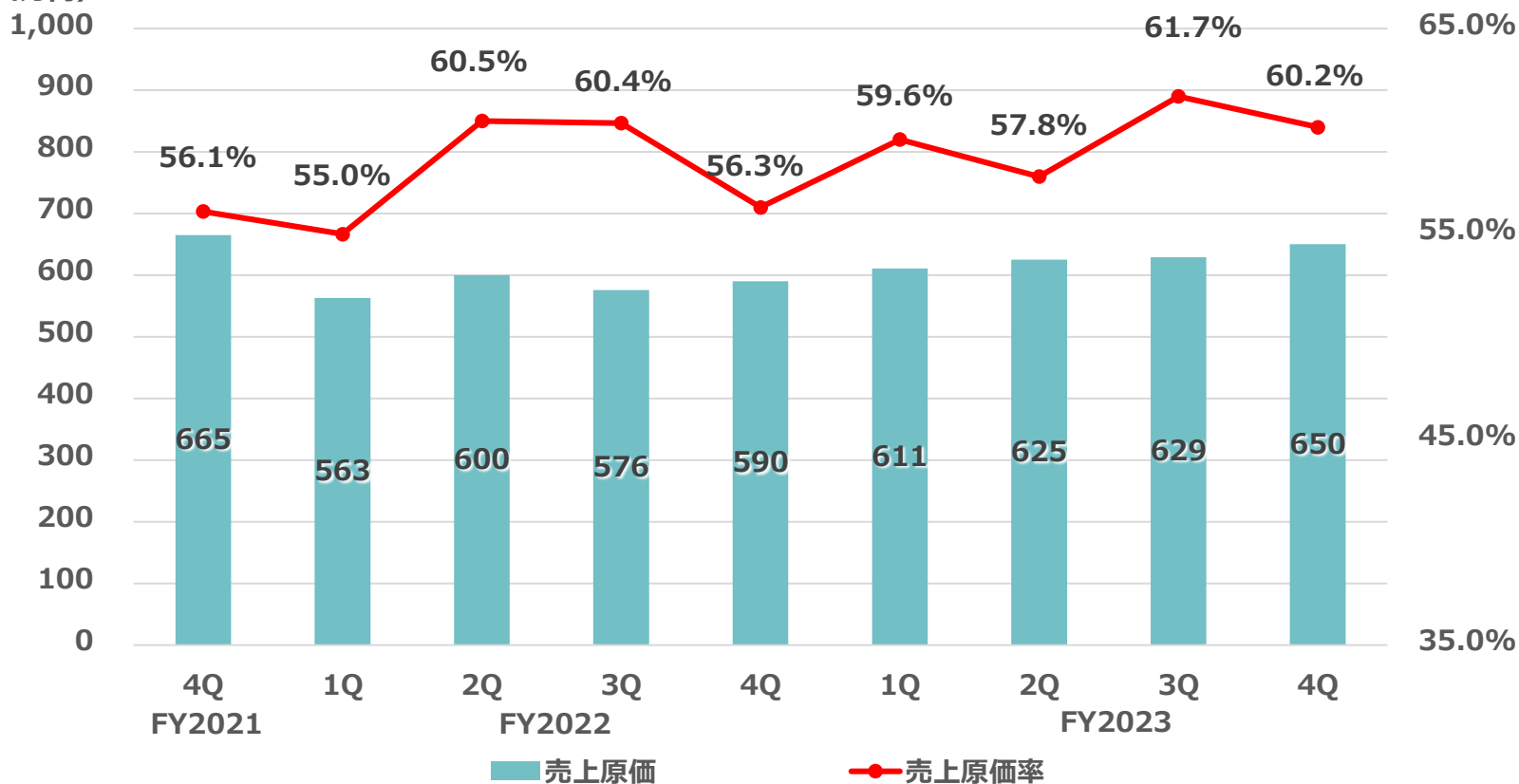
（単位：百万円）

| | 2023年5月期 | 2022年5月期 | 前年度比 | |
|-------|----------|----------|------|------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 売上原価 | 2,516 | 2,330 | 186 | 8.0% |
| 売上原価率 | 59.8% | 58.0% | - | - |

原価率の高いソリューション事業が増収する中、採算性の向上を図り、
売上原価率1.8ポイント上昇に留める

採算性の高い中古端末買取販売（ソリューション事業）やキitting支援（クリエイション事業）の増収により、売上原価率はQoQ 1.5ポイント改善

（単位：百万円）



販売費及び一般管理費（前年度比）

（単位：百万円）

| | 2023年5月期 | 2022年5月期 | 前年度比 | |
|---------------|----------|----------|------|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| （ 広 告 宣 伝 費 ） | 144 | 174 | ▲30 | ▲17.5% |
| （ そ の 他 ） | 1,368 | 1,411 | ▲43 | ▲3.1% |
| 販 管 費 | 1,512 | 1,586 | ▲74 | ▲4.7% |
| 販 管 費 率 | 35.9% | 39.5% | - | - |

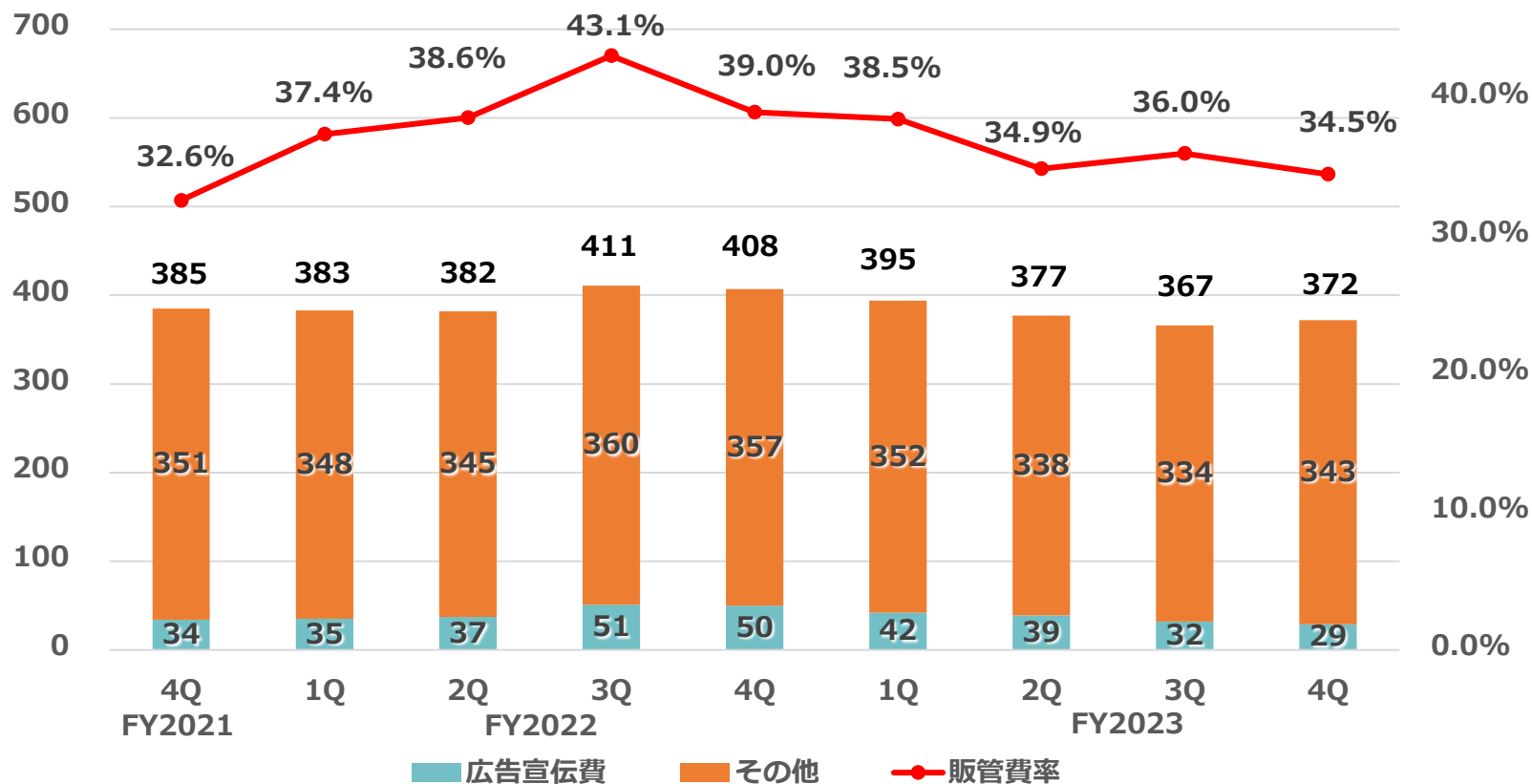
人件費、広告宣伝費等の減少により、販管費74百万円減少。
 加えて売上高の増収により、販管费率3.6ポイント改善

販売費及び一般管理費（四半期推移）

広告宣伝費等が減少したものの、人材採用費等の増加により、
販管費QoQ 4百万円増加。

一方で、販管費率は売上高の増収に伴い、1.5ポイント改善

(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
新しい価値を提供する

- ☑ システム開発・運用サービス (BtoB)



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。自社IP等を活用し他社との協業等により事業を拡大



『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。機能性を向上させるとともに、中年層向けコンテンツを拡充
- 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
- レジャーやグルメ、ショッピングの他、学びや健康、育児・介護など幅広いジャンルの優待割引を受けられるサービスを提供しているWebサイト



『ATIS交通情報』



『女性のリズム手帳』



『いなせり市場』



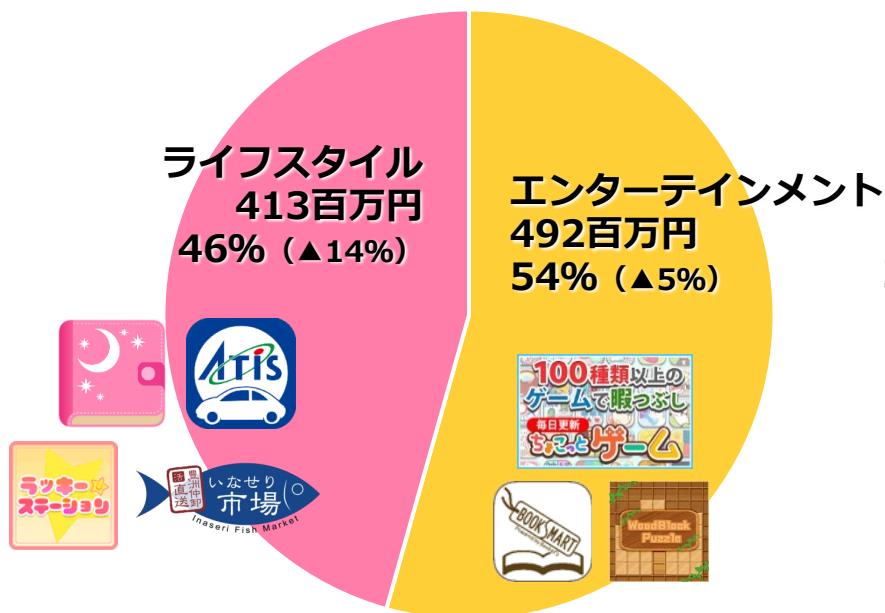
『ラッキーステーション』

| | | |
|--------------|-----------|--|
| 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支援ツール『Kitting-One』等と、同ツールを用いた請負業務を提供 |
| | 交通情報 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の高速道路・一般道路の状況のみならず、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 ■ 交通事象をマップ上で確認できる物流企業向け交通情報サービス『ATIS on Cloud』や 車両動態管理システム『iGPS on NET』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試験・技術確認をクリアした高品質な通話を実現 |
| | 調達・観光・教育 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 見積業務を効率化する電子見積業務支援ASPサービス。5つある入札方式のうちの競り下げ式オークションでは公明正大な取引を実現 ■ 自治体向けの観光振興アプリや、社員研修を実施・管理するeラーニング等 |
| | 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 |

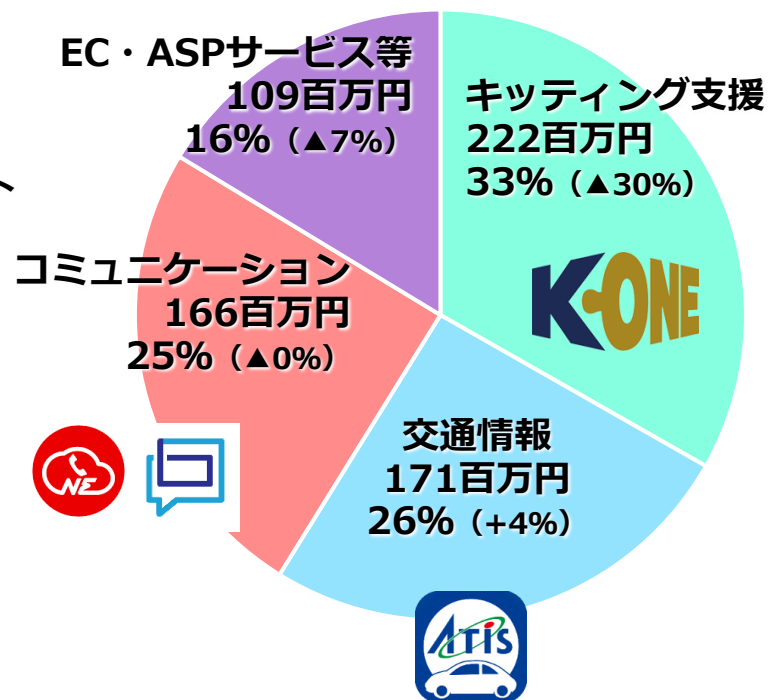
2023年5月期 通期累計 クリエーション事業 売上高内訳

※ジャンル名・売上高・構成比率（前期増減率）

コンテンツサービス (BtoC)



ビジネスサポートサービス (BtoB)



※クリエイション事業の「その他」は、太陽光発電 59百万円 100% (▲7%)

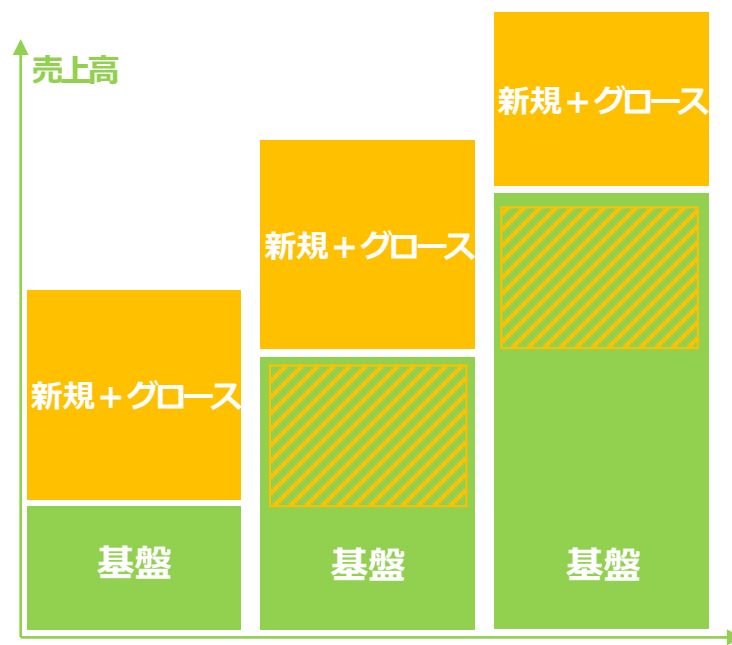
エンターテインメント／ライフスタイル【日本エンタープライズ株式会社】

ゲームや交通情報、健康サポート、優待割引、電子書籍などのコンテンツを提供しているサービス。新規／グロス／基盤に分類しコンテンツの創出やサービスの拡充を実施。他社とのアライアンスにより多面展開を促進。

自社IPの有効活用により多面展開したコンテンツを積み上げて安定運用を実現



ターゲットの見直しでニーズを掘り起こし
自社IPを活用したコンテンツ・サービスを創出



新規及びグロスコンテンツを創出し
積み上げによる安定運用で事業を拡大

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】

従来手作業で行われていた端末初期設定（キitting）を、RPA*ツールを用いて自動で行う支援サービス。高品質な製品力とパートナー企業との連携拡大で販売を促進。

*RPA: Robotic Process Automationの略

< キittingイメージ >

マスター画像



主に3つのツールから成り、PC1台につき最大20台を自動キitting。個別設定、作業前後の画像比較により正確性実現

ツール提供

キitting業務を代行。スマホに加え、PCやタブレット、Wi-Fiルーターの設定も対応

作業請負

端末取扱企業各社へ営業強化

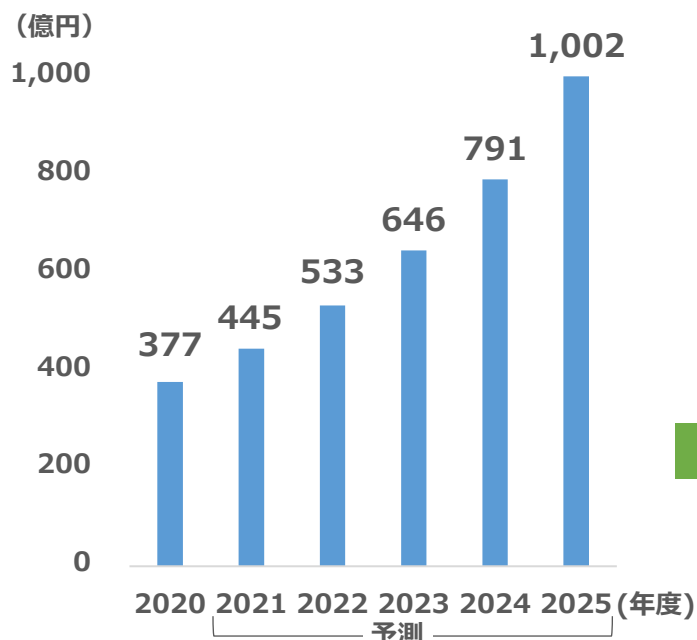


サービスを拡充し、既存顧客の深耕と新規顧客の開拓により事業を拡大

交通情報【日本エンタープライズ株式会社】

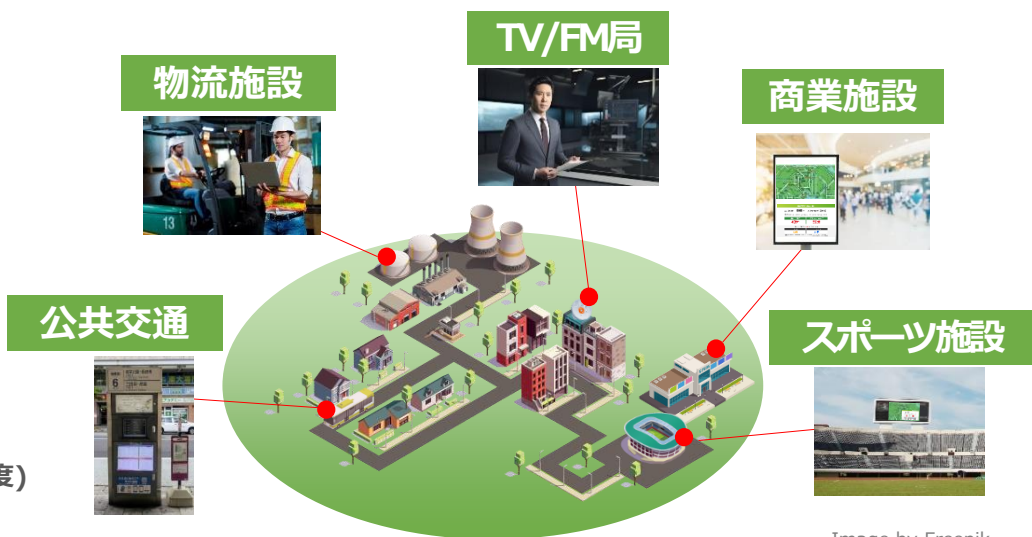
1993年に世界で初めて開始した、道路交通情報を含む高度交通情報を提供するサービス(通称「ATIS」*)。災害対策向けに音声案内を強化するTV/FM局や、サイネージにより渋滞及び混雑を可視化し販売促進を図る商業施設・スポーツ施設の他、車両動態管理、物流DXシステムにも展開中。 *ATIS(アティス) : Advanced Traffic Information Serviceの略

＜位置情報ソリューション市場＞



(出典 : デロイト トーマツ ミック経済研究所)

災害対策や販売促進、業務効率化に向け位置情報の活用を図る各業界へ営業強化



商品力と顧客対応力により全国規模でサービスを展開

コミュニケーション【株式会社and One】【日本エンタープライズ株式会社】

4大通信キャリアを含む7つの主要通信事業者*1に対応し高品質な通話を実現しているIP-PBX*2コミュニケーションシステム。多彩な顧客を有するパートナー企業との連携を強化し販売を促進。

- *1 NTT東日本・NTT西日本／NTTコミュニケーションズ／KDDI／ソフトバンク／楽天コミュニケーションズ／Coltテクノロジーサービス
- *2 インターネット回線を活用した電話交換機

パートナー企業を通じビジネスの様々なシーンで導入

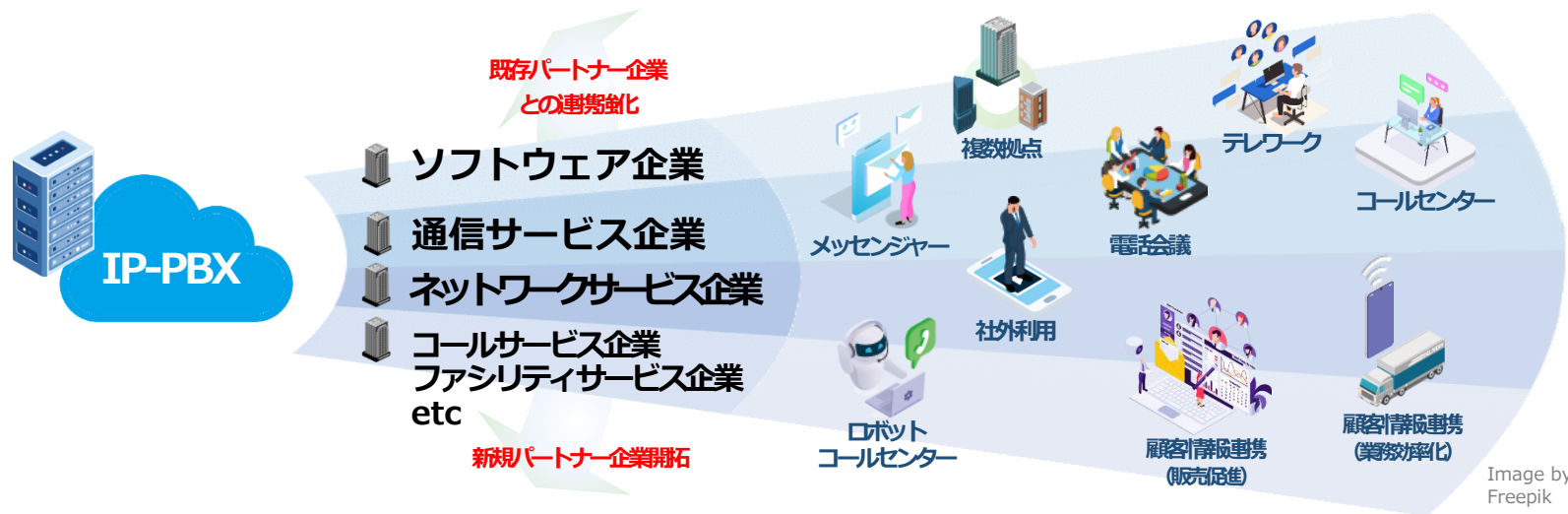


Image by Freepik

既存パートナー企業との連携を強化するとともに
サービスを拡充し新規パートナー企業を増やして事業を拡大



3-2. ソリューション事業

受託開発

- 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、ユーザーサポート、販売促進までトータルソリューションサービスを提供

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

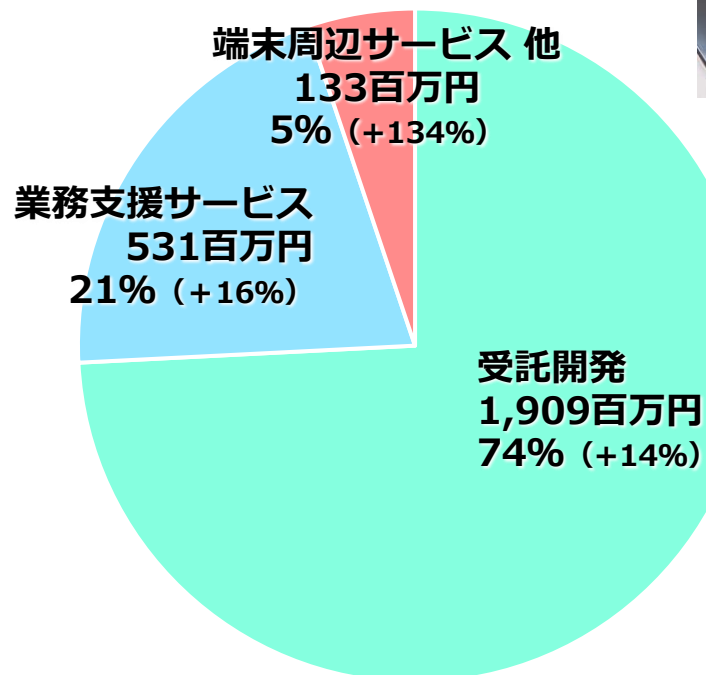
端末周辺サービス 他

- 中古端末の買取販売サービス。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
- 携帯ショップで多く利用されているガラスコーティング剤やWi-Fiなど、端末周辺環境を支援する各種商材を販売
- 広告、その他

2023年5月期 通期累計 ソリューション事業 売上高内訳

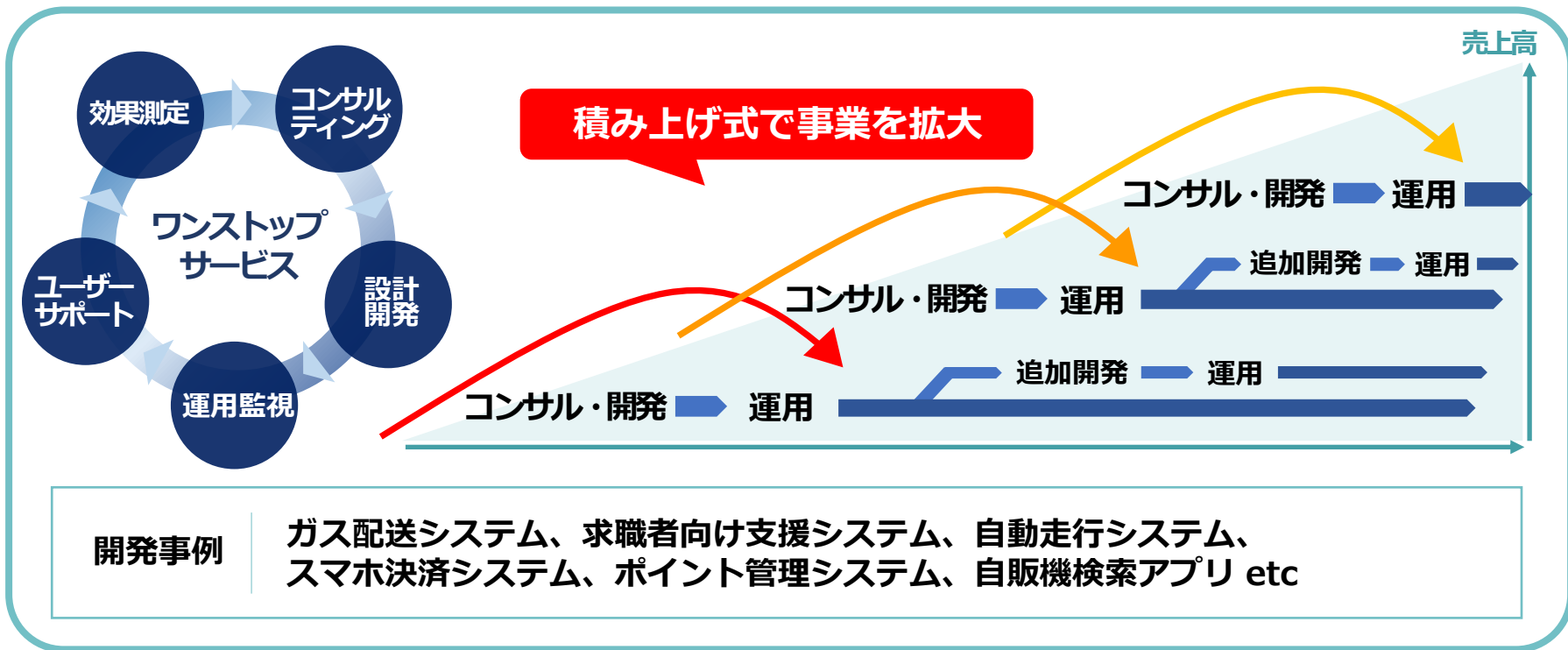
※ジャンル名・売上高・構成比率（前期増減率）

システム開発・運用サービス(BtoB)



受託開発

自社コンテンツ開発で培ったノウハウを活かし、法人顧客のITに関する課題解決をサポートするサービス。コンサルティングから企画・開発・運用までトータルにサービスを提供しストック型ビジネスにすることで積み上げ式に事業を拡大。



技術力・サービス力を向上させ、新規案件獲得と既存顧客の深耕を促進

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、高度人材により上流工程の業務を常駐型で支援するサービス。チームを編成するとともに拠点間での連携を図ることで、より高品質なサービスを提供し、先端プロジェクトを含め支援を拡大。

高度人材による業務支援をチーム編成と拠点間連携でより質を高めて提供



<参画プロジェクト>
DX推進、スマートシティ促進、ICT教育
支援、地域経済促進プログラム etc

業務支援
(営業・技術)



● 営業支援
マーケティング、戦略立案、
新規顧客開拓 等

● 技術支援
要件定義、設計、
プロジェクトマネジメント 等

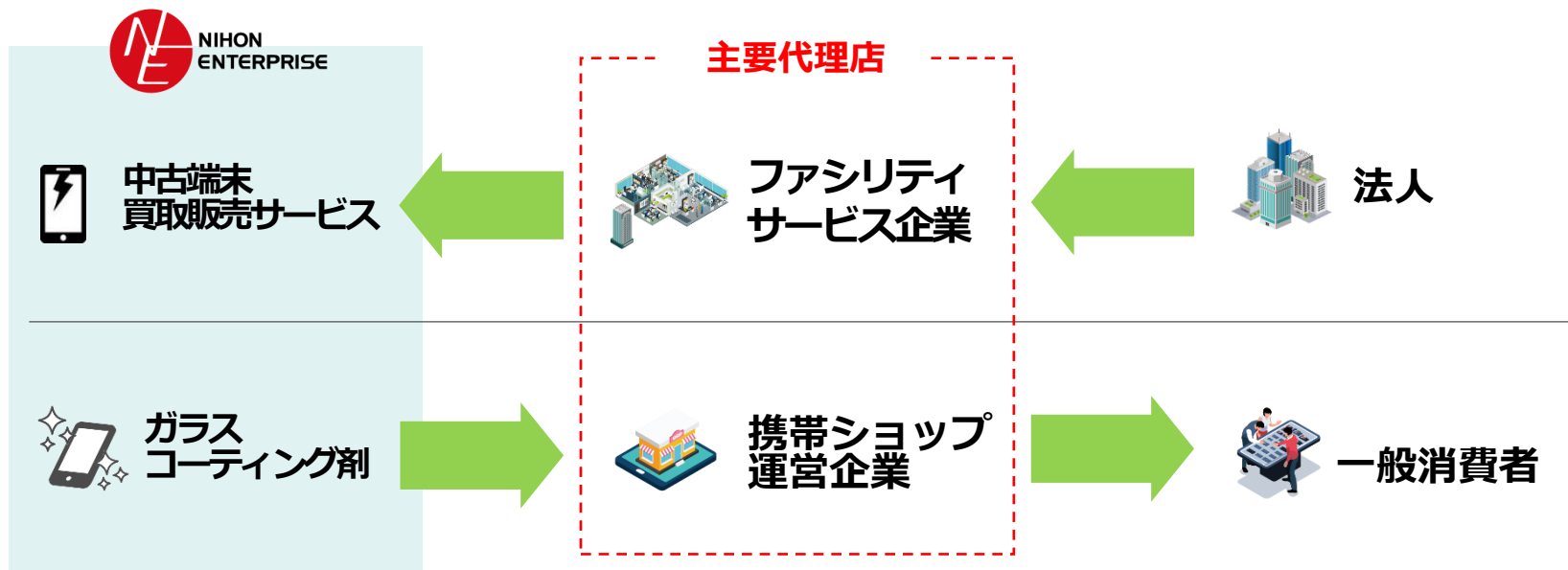
人への投資を強化し全国各地でサービスを拡大

端末周辺サービス【日本エンタープライズ株式会社】

企業における不要端末を資産化する中古端末買取販売サービスや、SIAA*の認証を取得した抗菌・抗ウイルスのガラスコーティング剤、業務拡大ツールを提供している端末周辺サービス。高需要商材の販促強化に向け主要代理店との連携を推進。

*抗菌技術製品協議会：適正で安心できる抗菌・防カビ・抗ウイルス加工製品の普及のためにメーカーや試験機関によって設立された団体

主要代理店との連携を強化し当社サービスの取扱増加を促進



既存代理店との連携強化と新規代理店の開拓で効率的に事業を拡大

4.連結業績予想

自社IPを有効活用したグロスコンテンツの拡充や新規コンテンツの創出、キッティング支援の新たなビジネスモデルによるサービス展開、社会のDX推進に対応した受託開発や業務支援サービスの伸長、中古端末買取販売サービスの拡大等により増収増益を図る。

(単位:百万円)

| | 2024年5月期 (予想) | 2023年5月期 (実績) | 前年度比 | |
|---------------------|------------------|------------------|------|-------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,500 | 4,210 | 289 | 6.9% |
| 営業利益 | 210 | 180 | 29 | 16.4% |
| 経常利益 | 220 | 190 | 29 | 15.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 110 | 103 | 6 | 6.6% |

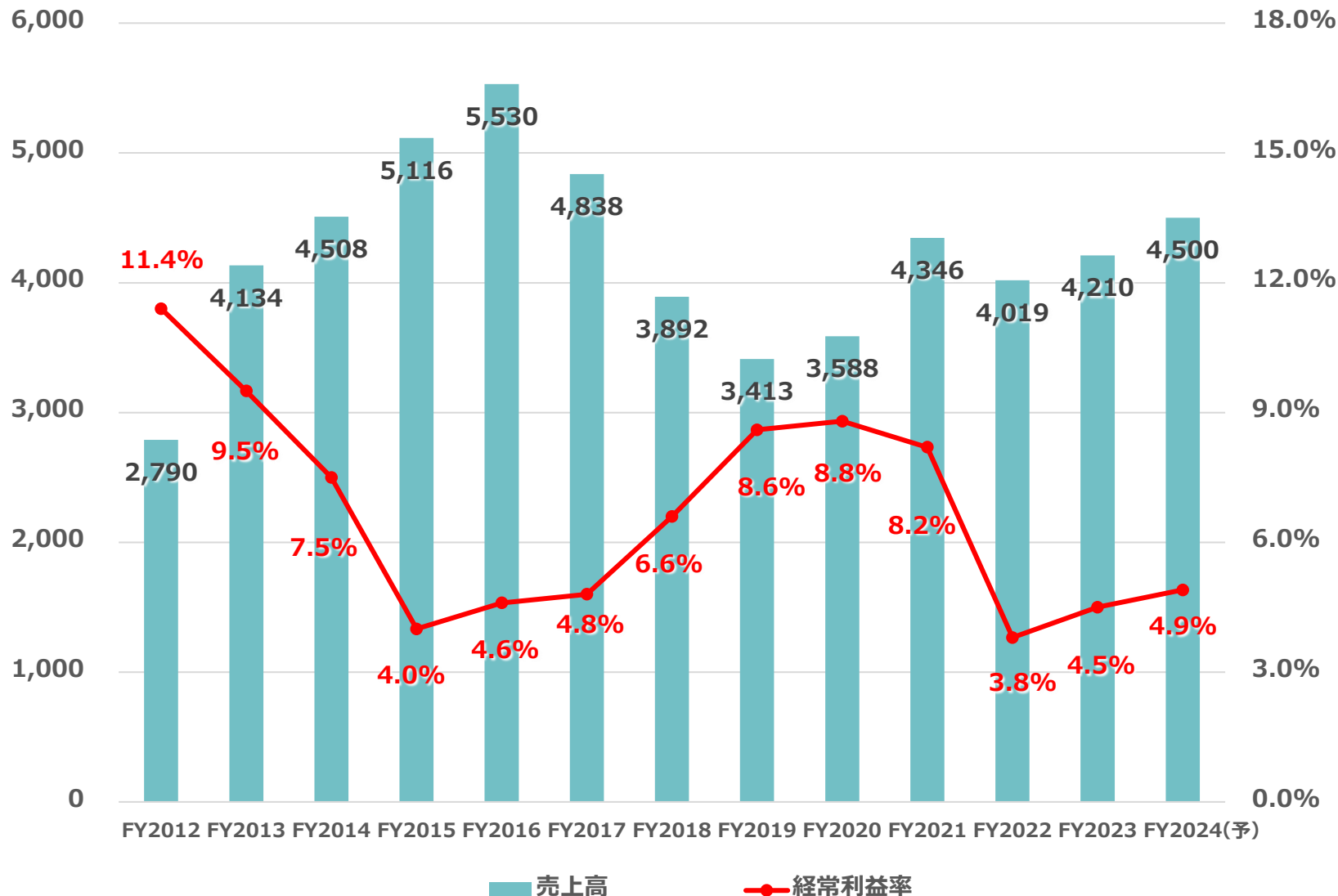
(単位:円)

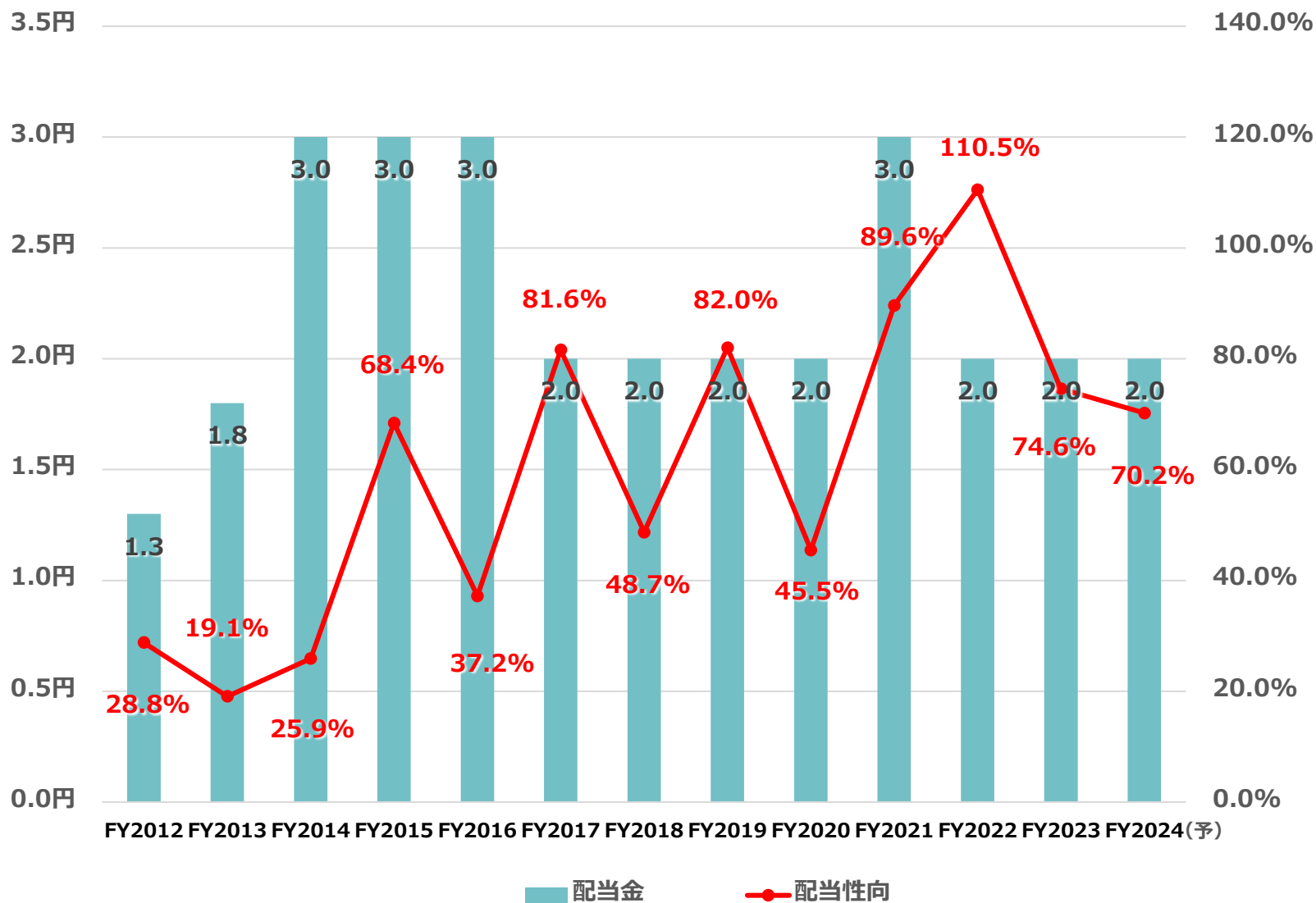
| | 2024年5月期 (予想) | 2023年5月期 (実績) |
|------|------------------|------------------|
| 配当金 | 2.00 | 2.00 |
| 配当性向 | 70.2% | 74.6% |

参考

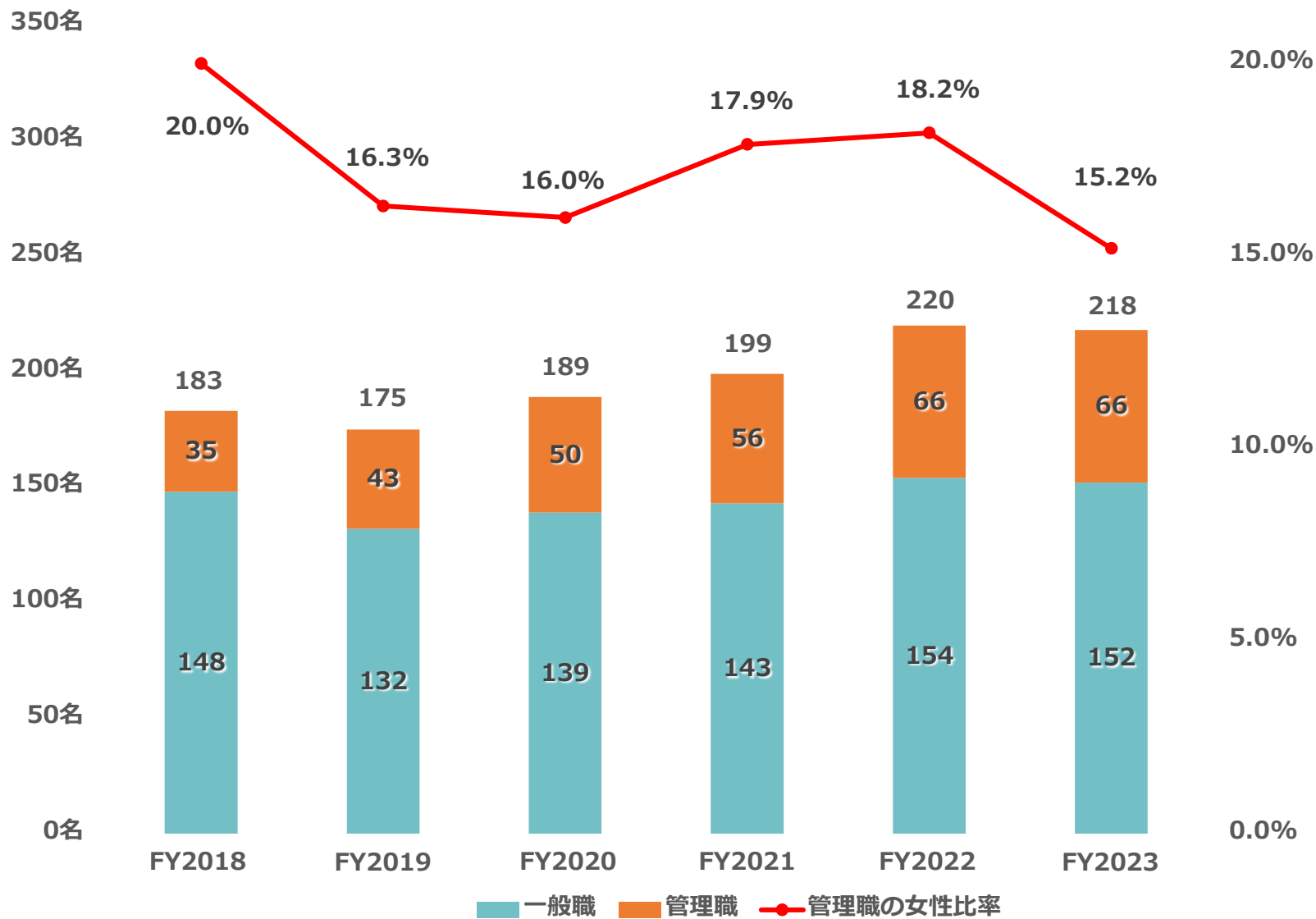
連結売上高・経常利益率推移

(単位：百万円)





連結従業員数推移





※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。
※使用している画像・イラストはイメージです。