

日本エンタープライズ株式会社

第26期 2014年5月期

決算説明資料

2014年7月





2014年5月期 決算概況



2015年5月期 事業展開【コンテンツサービス事業】



2015年5月期 事業展開【ソリューション事業】



2015年5月期 見通し【業績予想】

コンテンツ サービス事業

- ・ キャリアの定額制サービス向けのコンテンツ拡大
- ・ 月額課金サービスのスマートフォンシフト
- ・ ネイティブアプリ開発・配信を主とした子会社「(株)HighLab」の設立
- ・ 中国人気小説の電子コミック化による配信先拡大

ソリューション 事業

- ・ 店頭アフィリエイト※の増収施策によるV字回復
- ・ 企業向け(スマートフォン開発等)案件の受注拡大
- ・ リバースオークション(Profair)の増進
- ・ キャリア(中国)の販売施策変更が携帯電話販売に影響

その他

- ・ 東京証券取引所市場第一部指定(2014年2月28日)

※携帯電話販売会社との協業による成功報酬型コンテンツ販売(リアルアフィリエイト)

決算概況 連結損益計算書の概況

(単位:百万円)

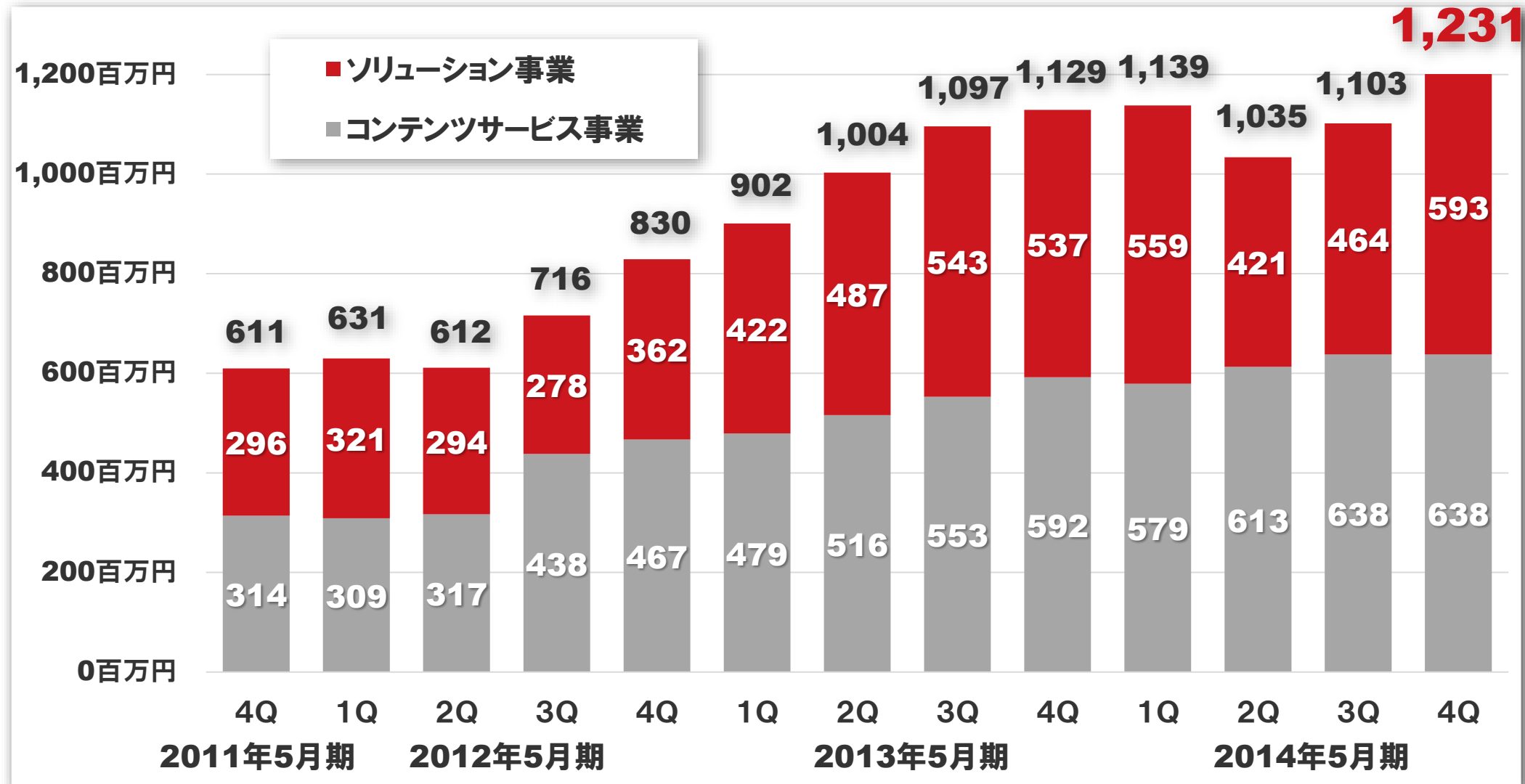
| | 2013年5月期 | 2014年5月期 | 前期比 | |
|----------------|----------|----------|-----|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,134 | 4,508 | 374 | 9.1% |
| 売上原価 | 2,235 | 2,315 | 79 | 3.6% |
| 売上総利益 | 1,898 | 2,193 | 294 | 15.5% |
| 販管費 | 1,526 | 1,857 | 331 | 21.7% |
| 営業利益 | 372 | 335 | ▲36 | ▲9.9% |
| 営業外収益 | 23 | 24 | 0 | 2.2% |
| 営業外費用 | 4 | 19 | 15 | 334.4% |
| 経常利益 | 391 | 340 | ▲51 | ▲13.1% |
| 特別利益 | 354 | 516 | 162 | 45.7% |
| 特別損失 | 46 | 23 | ▲22 | ▲48.3% |
| 税金等調整前当期純利益 | 699 | 833 | 133 | 19.0% |
| 法人税等合計 | 322 | 361 | 38 | 12.1% |
| 少数株主損益調整前当期純利益 | 377 | 472 | 94 | 24.9% |
| 少数株主利益 | 22 | 35 | 12 | 53.1% |
| 当期純利益 | 354 | 437 | 82 | 23.1% |

■ コンテンツサービス事業・ソリューション事業、両事業ともに増収

(単位:百万円)

| | 2013年5月期 | 2014年5月期 | 前期比 | |
|-------------|----------|----------|-----|-------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| コンテンツサービス事業 | 2,142 | 2,469 | 327 | 15.3% |
| ソリューション事業 | 1,991 | 2,039 | 47 | 2.4% |
| 合計 | 4,134 | 4,508 | 374 | 9.1% |

■ コンテンツサービス事業は増勢 ソリューション事業は回復から増勢へ



決算概況 売上高(コンテンツサービス事業)の前期比較

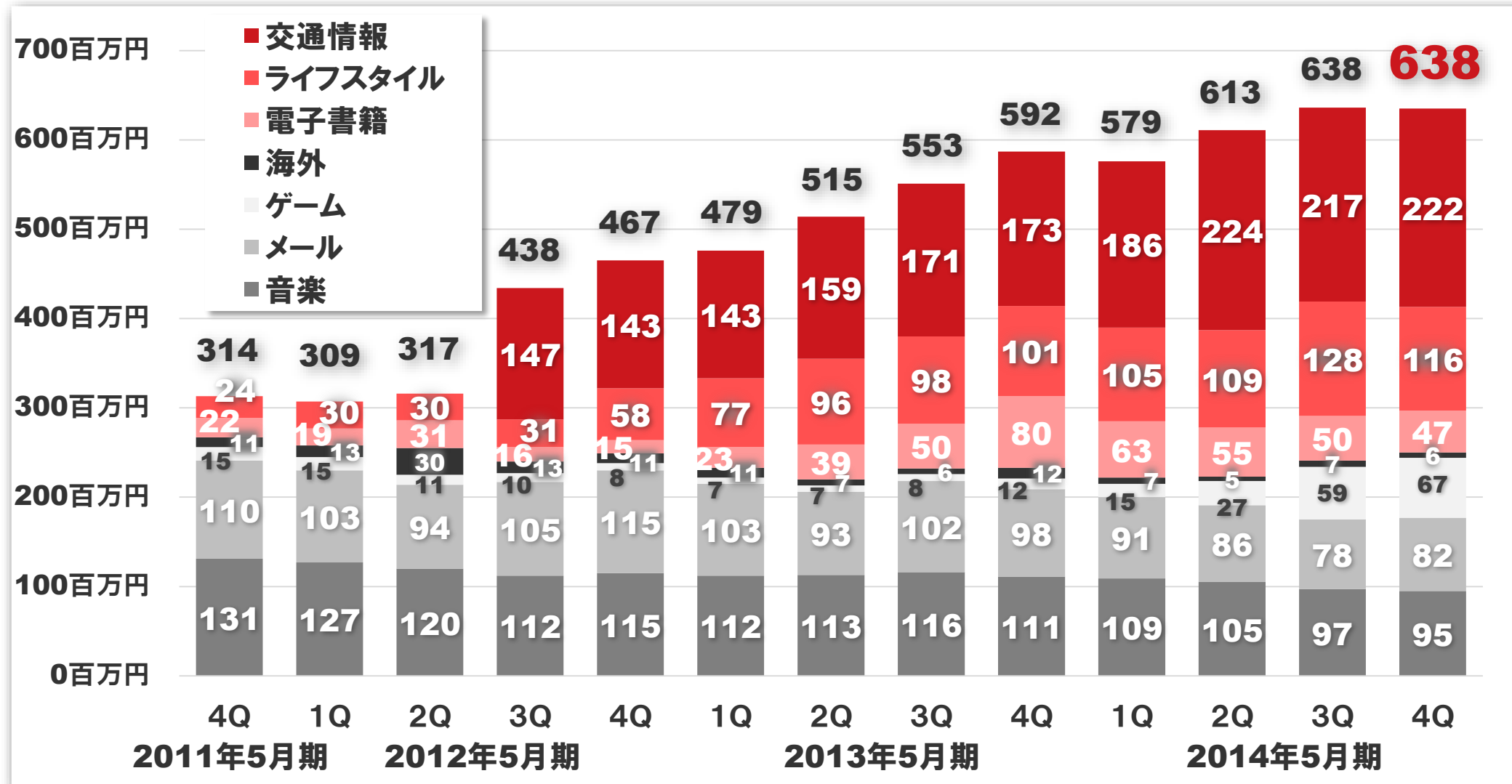
交通情報・ゲームは増収、メール・音楽は減収

(単位:百万円)

| | 2013年5月期 | 2014年5月期 | 前期比 | |
|---------|----------|----------|-----|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 交通情報 | 648 | 850 | 202 | 31.2% |
| ライフスタイル | 374 | 459 | 84 | 22.7% |
| 電子書籍 | 193 | 216 | 22 | 11.6% |
| 海外 | 38 | 27 | ▲11 | ▲29.4% |
| ゲーム | 35 | 169 | 133 | 373.0% |
| メール | 397 | 339 | ▲58 | ▲14.7% |
| 音楽 | 454 | 407 | ▲46 | ▲10.2% |
| 合計 | 2,142 | 2,469 | 327 | 15.3% |

決算概況 売上高(コンテンツサービス事業)の四半期推移

■ 前四半期比で、ゲーム・交通情報は増収、ライフスタイルは減収

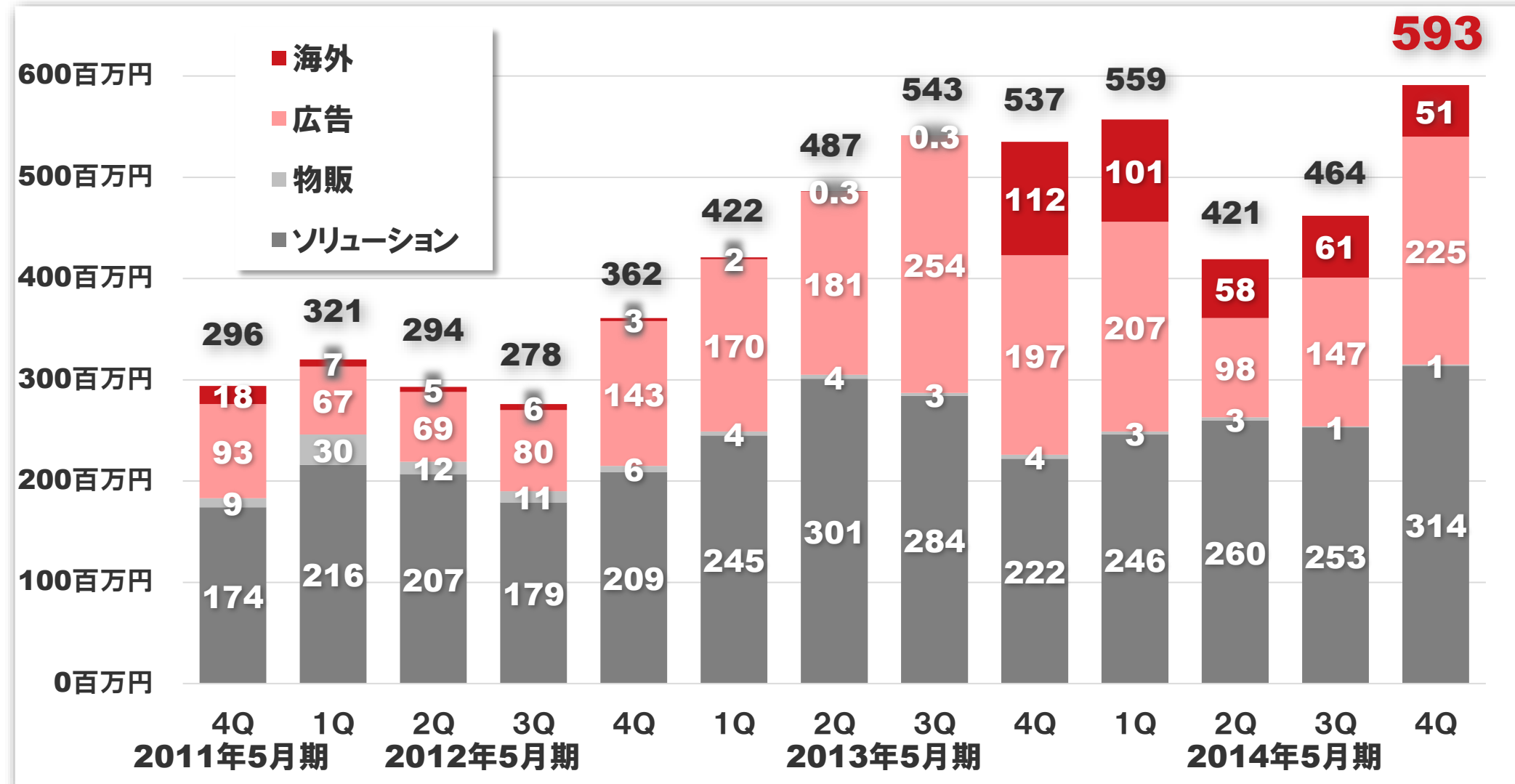


■ 海外(中国)は増収、広告は減収

(単位:百万円)

| | 2013年5月期 | 2014年5月期 | 前期比 | |
|---------|----------|----------|------|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 海外 | 115 | 273 | 158 | 136.6% |
| 広告 | 803 | 679 | ▲124 | ▲15.5% |
| 物販 | 17 | 10 | ▲7 | ▲41.0% |
| ソリューション | 1,054 | 1,075 | 21 | 2.0% |
| 合計 | 1,991 | 2,039 | 47 | 2.4% |

■ 広告はV字回復、ソリューションは大幅増収



決算概況 売上原価・販管費の前期比較

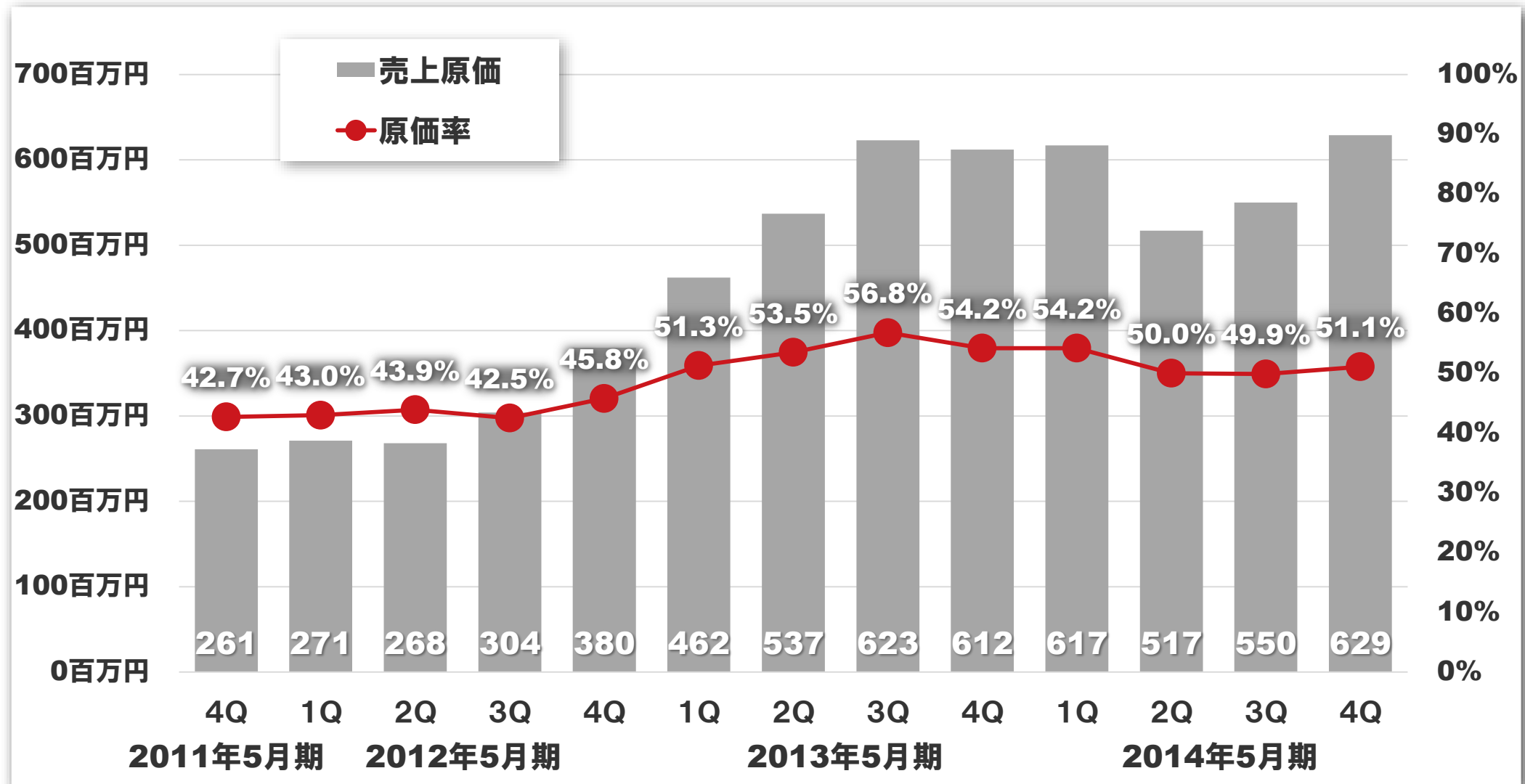
- 売上原価: 高収益なキャリア定額制サービス向けコンテンツの増収による原価率の改善
- 販管費: 広告宣伝費への積極投資(コンテンツサービス事業)、中国携帯ショップ(人件費、設備等)
(単位:百万円)

| | 2013年5月期 | 2014年5月期 | 前期比 | |
|------|----------|----------|-----|------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 売上原価 | 2,235 | 2,315 | 79 | 3.6% |
| 原価率 | 54.1% | 51.4% | — | — |

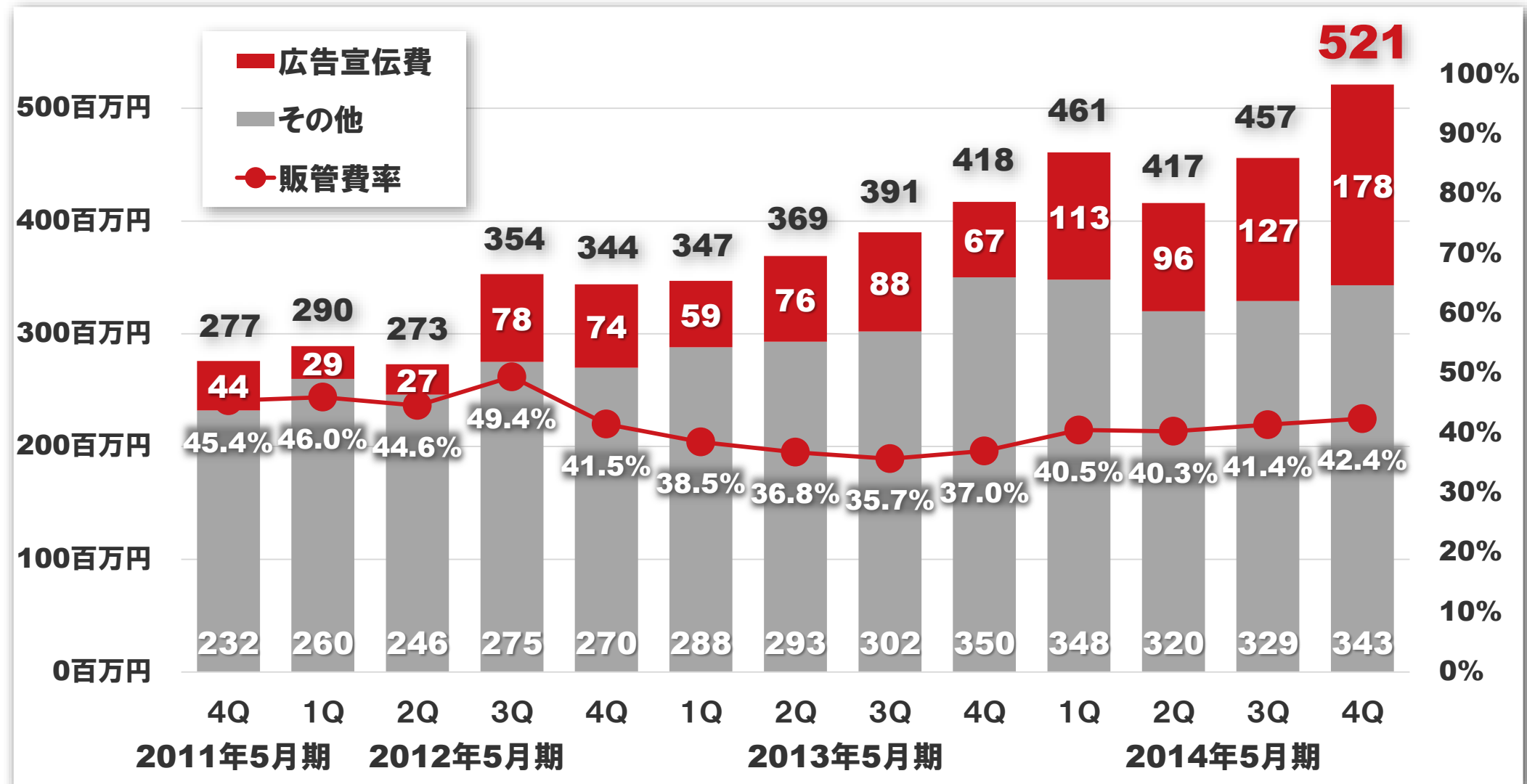
(単位:百万円)

| | 2013年5月期 | 2014年5月期 | 前期比 | |
|---------|----------|----------|-----|-------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| (広告宣伝費) | 292 | 515 | 223 | 76.5% |
| (その他) | 1,233 | 1,342 | 108 | 8.8% |
| 販管費 | 1,526 | 1,857 | 331 | 21.7% |
| 販管費率 | 36.9% | 41.2% | — | — |

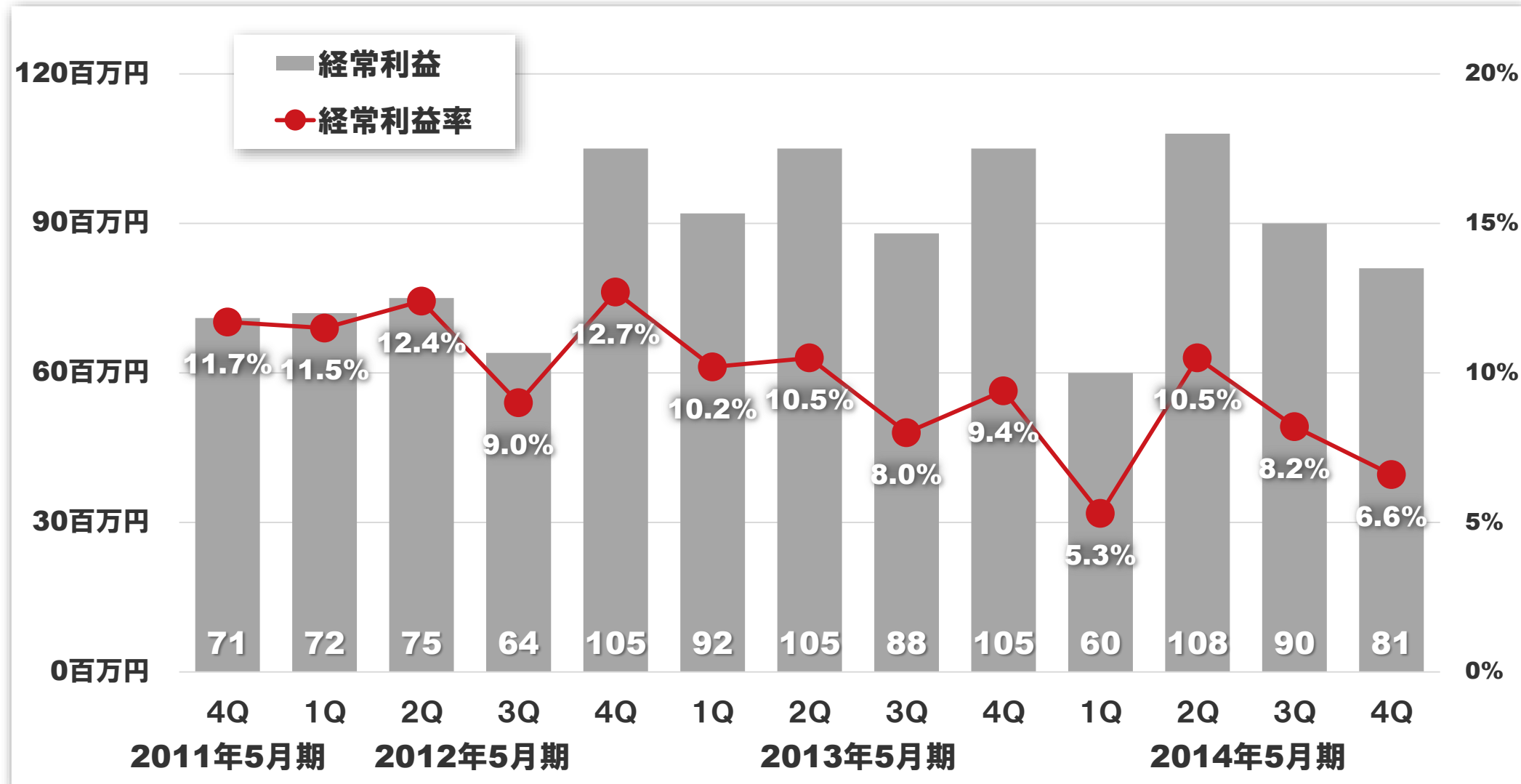
■ ソリューション事業(広告・ソリューション)の増収に伴う原価率の上昇



■ コンテンツサービス事業への積極的な広告投資



■ コンテンツサービス事業への積極投資(広告宣伝費)に伴い、前四半期比で減益





2014年5月期 決算概況



2015年5月期 事業展開【コンテンツサービス事業】

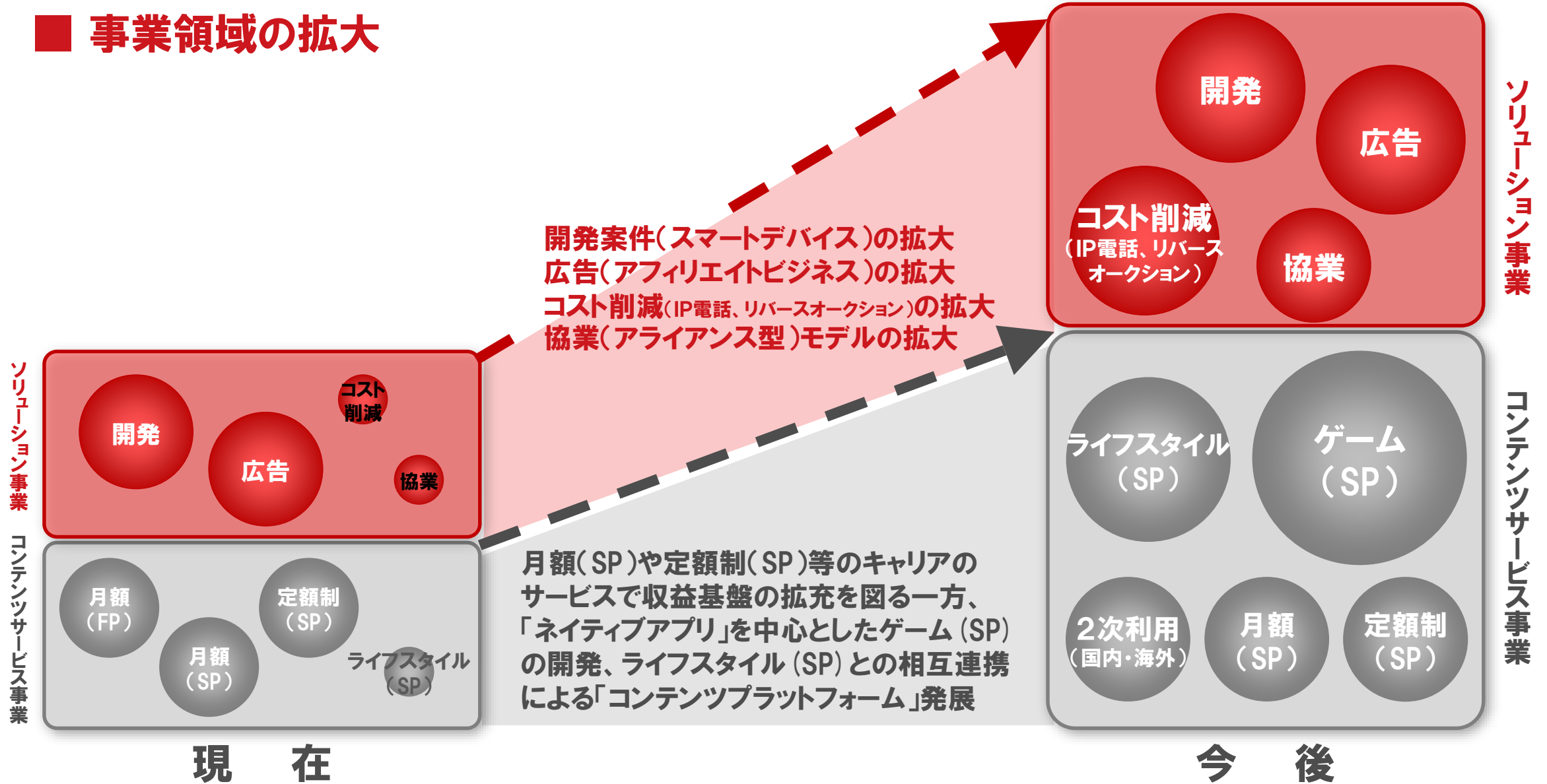


2015年5月期 事業展開【ソリューション事業】

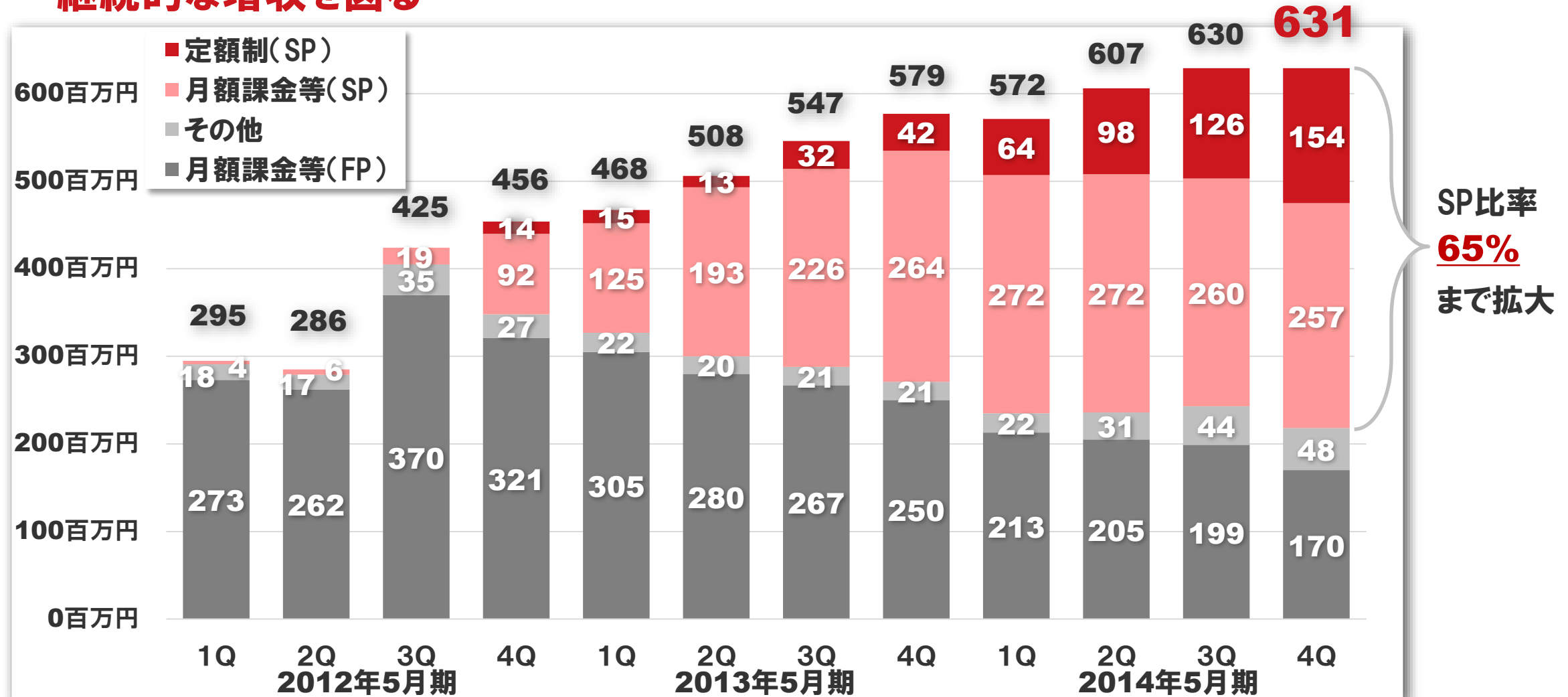


2015年5月期 見通し【業績予想】

■ 事業領域の拡大



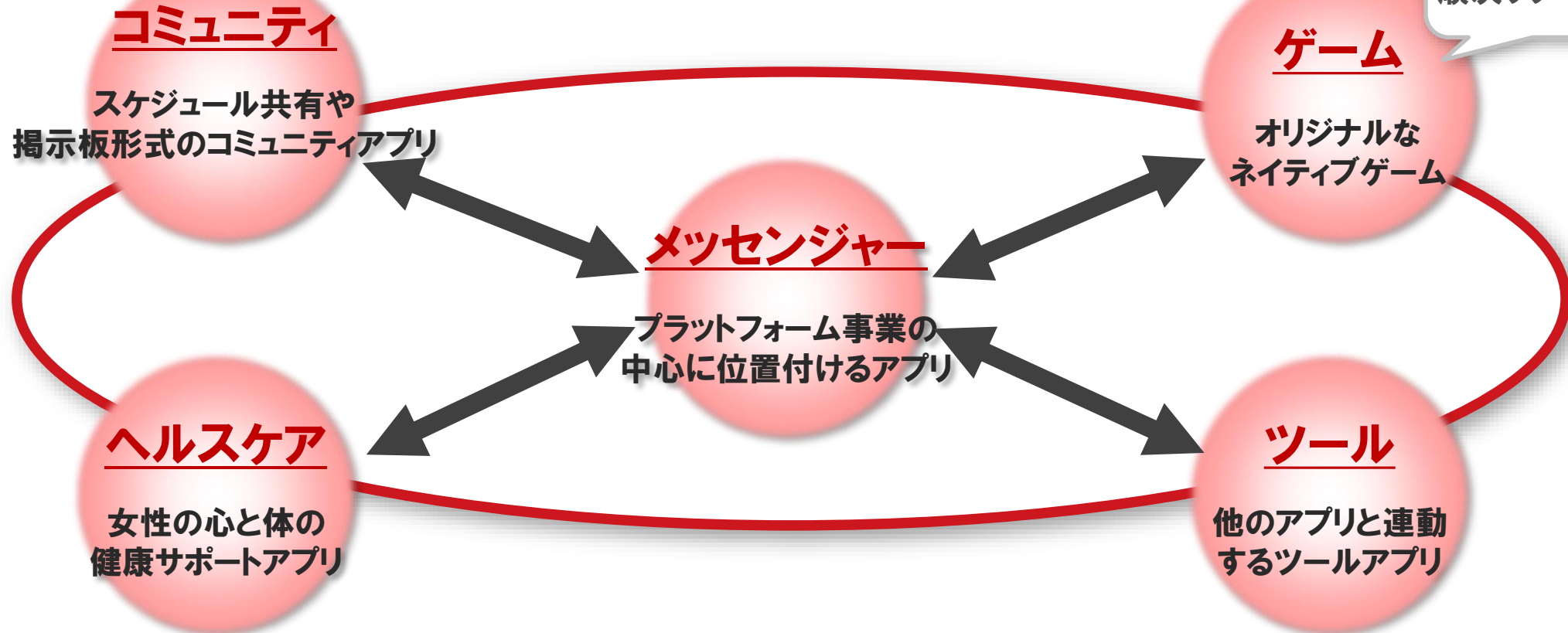
■ キャリアの定額制サービス向けコンテンツの利用促進及び追加投入により、継続的な増収を図る



■ 事業戦略

トータル500万DL規模のプラットフォームへ

年内中
順次リリース予定



- ・ネイティブアプリを中心としたスマートフォンゲームでヒット作を創造！
- ・日本発、世界に通用するコンテンツプラットフォームの創出へ！

■ 主力ネイティブアプリ



女性の心と体のサポートアプリ
『女性のリズム手帳』



メッセージアプリ
『Fivetalk』



新しいコミュニティ
ソーシャルアプリ
『コミュカラ』

コミュカラ



コミュを中心にメンバーと
情報交換・楽しく会話♪

■自社コンテンツ資産の二次利用(事例)



Woman's DIARY
(女性のリズム手帳)



A Walk in the Clouds
(ぷかぷか散歩)



A Space Odyssey
(わくわく宇宙遊泳)

インドネシア業界2位の
移動体通信事業者
(契約件数7,000万件)



XL Axiata 社

アプリ取り放題サービス
「AppSeru(アップセル)」

ローカライズした自社アプリを、世界の各種プラットフォームへ配信

【AppSeru】・・・インドネシア大手移動体通信事業者XL Axiata社のアプリストア「Gudang Aplikasi」内で展開中のアプリ取り放題サービス。約100本のゲームなどのアプリケーションを配信。

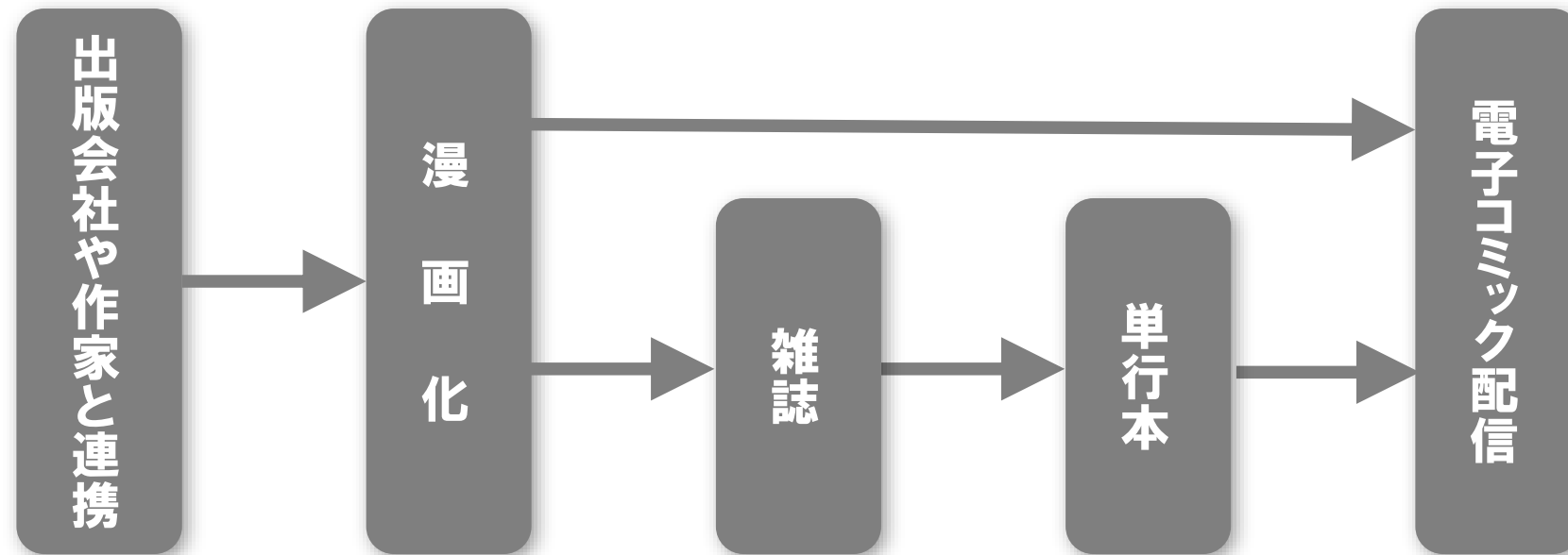


クリエイターズスタンプ

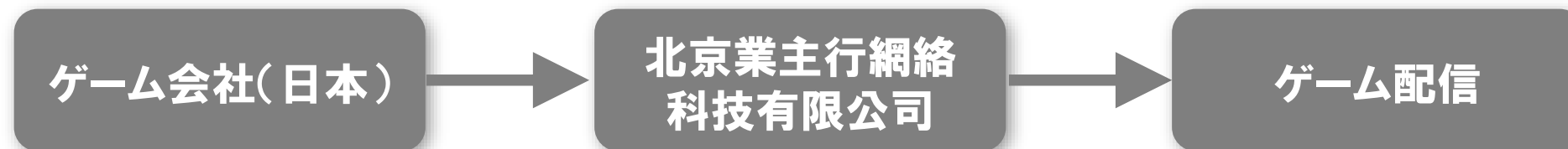
販売総額150百万円を突破
上位スタンプ平均売上高470万円
※5月8日から6月7日までの1か月間
出所:LINE株式会社

LINEアプリ内の「スタンプショップ」、もしくは「LINE STORE」内の「クリエイターズスタンプ」から、キャラクター名で検索

■ 電子書籍：人気小説を漫画化するビジネスモデルを強化



■ ゲーム：中国用にローカライズ配信





2014年5月期 決算概況



2015年5月期 事業展開【コンテンツサービス事業】

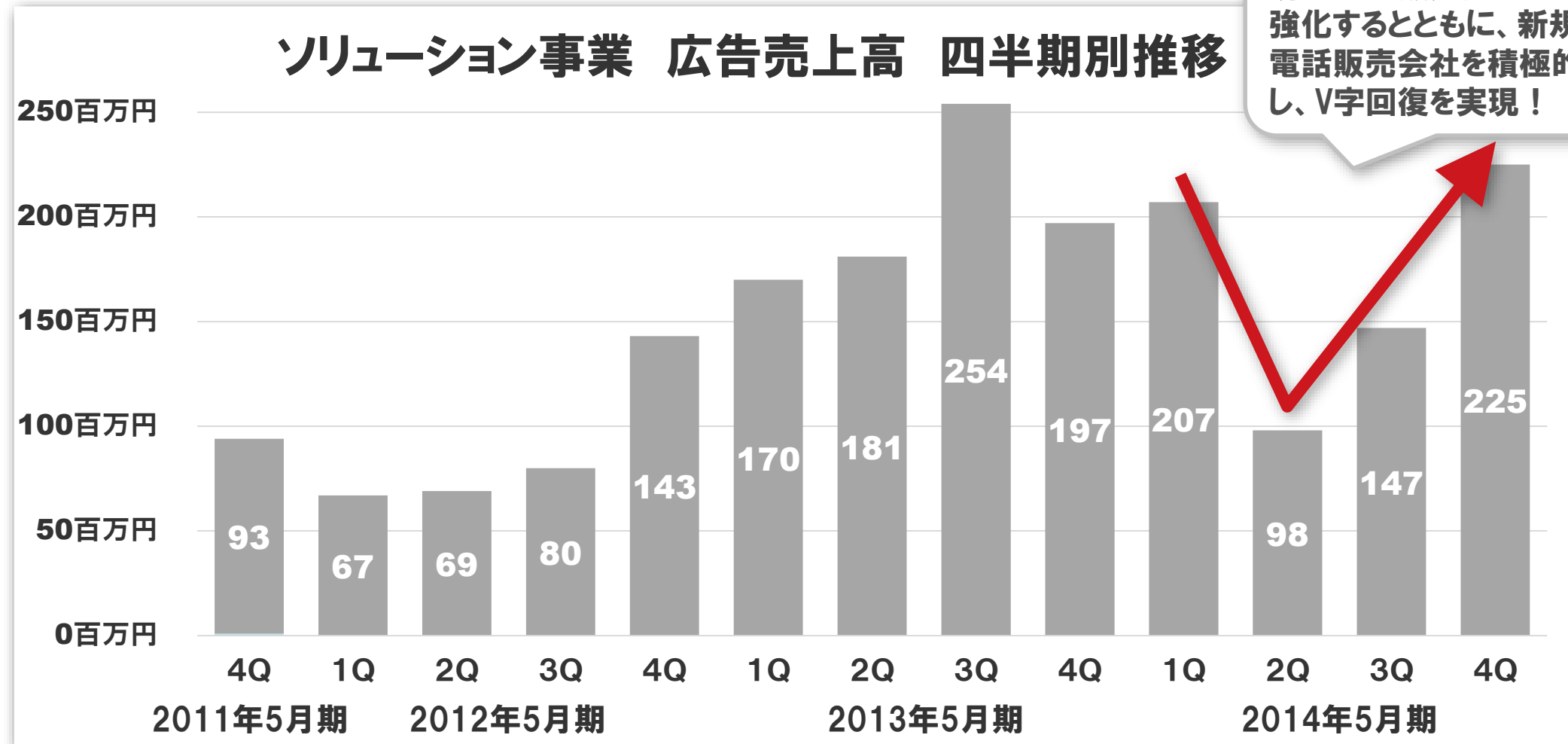


2015年5月期 事業展開【ソリューション事業】



2015年5月期 見通し【業績予想】

■ 広告(店頭アフィリエイト)のV字回復へ



携帯電話販売会社と連携を強化するとともに、新規の携帯電話販売会社を積極的に開拓し、V字回復を実現！

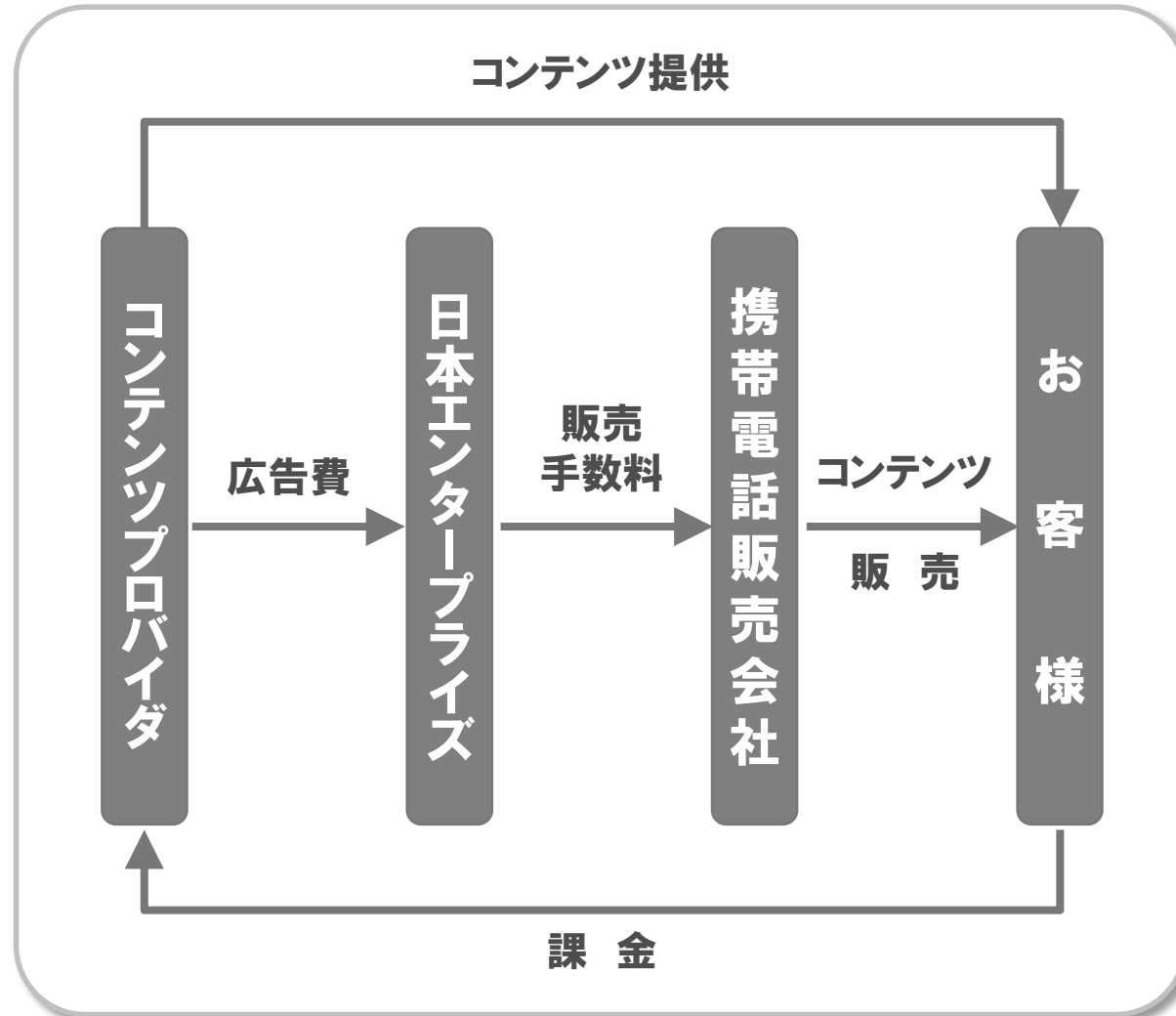
■ 広告(店頭アフィリエイト)の拡販

**コンテンツプロバイダ
(広告主)**

**営業強化
(広告単価向上)**

**携帯電話販売会社
(協業企業)**

**販売支援
(継続率・獲得数向上)**



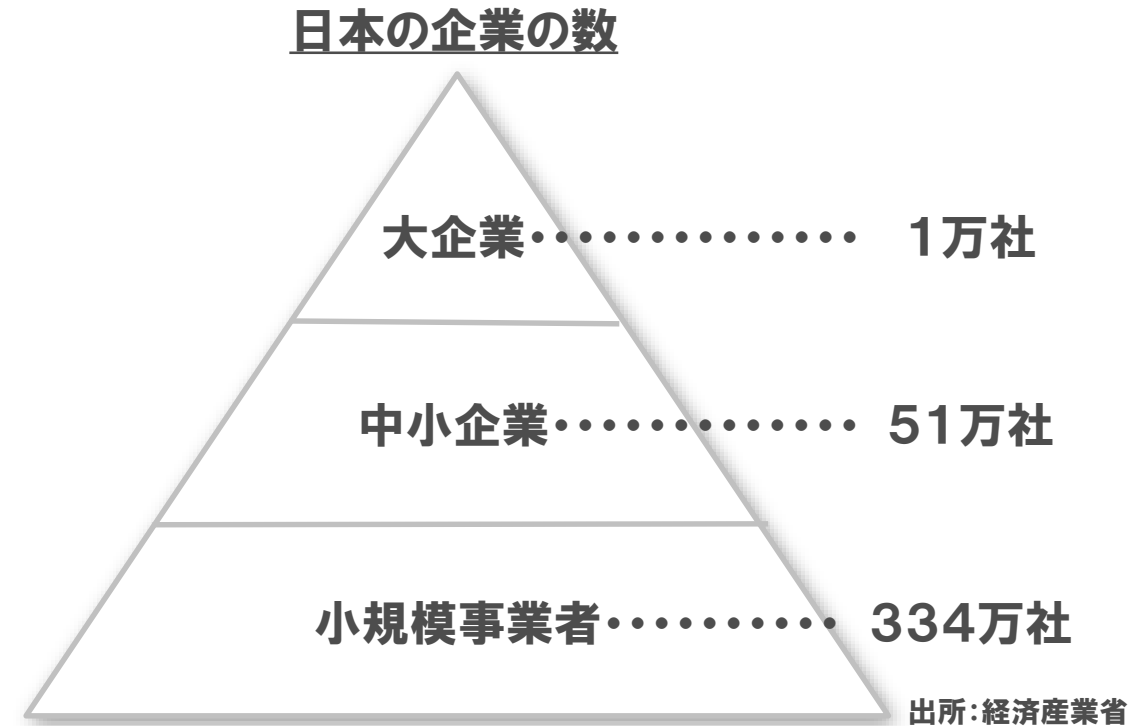
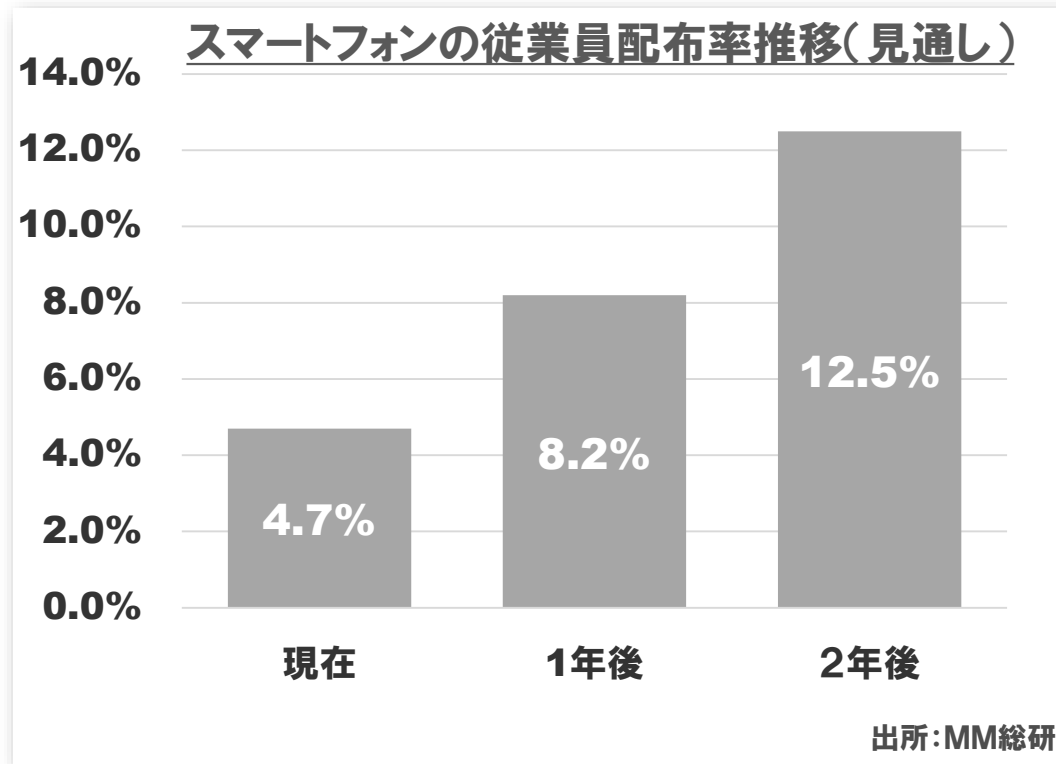
**携帯電話販売会社
(既存協業企業)**

**既存店との連携強化
及び取扱店舗数の拡大**

**携帯電話販売会社
(新規協業企業)**

**新規取引先を
積極開拓**

■ 高品質なソフトフォンを利用した法人向けコミュニケーションサービスの提供開始



今後、法人において普及していくスマートフォンに合わせて、高品質なソフトフォンを利用したコスト削減サービスを、中小企業や小規模事業者向けに提供

■ リバースオークションの拡大

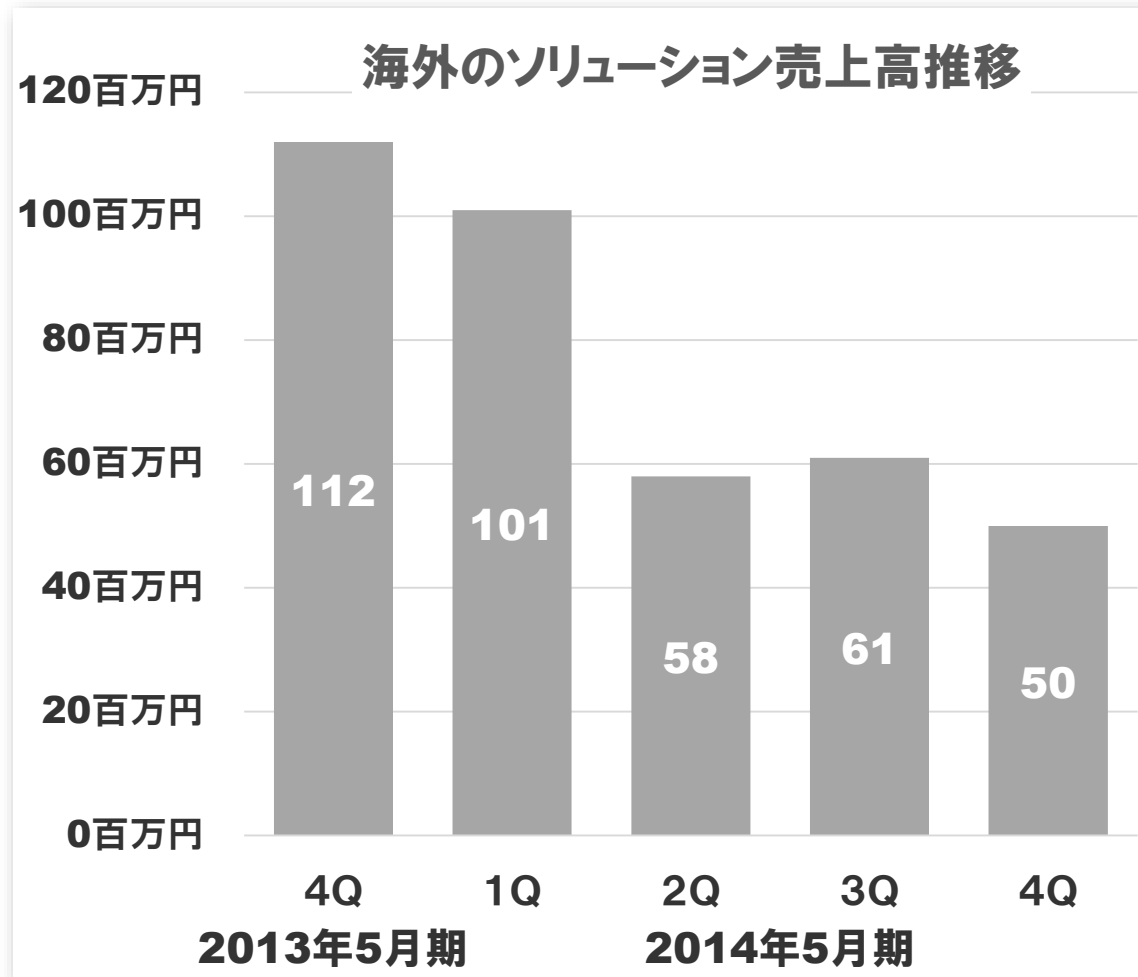


オークションの活性化を図るべく、
バイヤーとサプライヤー向けに拡販

■ オフィス用のメッセンジャーの提供



■ 携帯ショップ(チャイナテレコム)での携帯電話販売展開



チャイナテレコム
東方路店

チャイナテレコム
黄金城道店

キャリアの販売施策に左右されない
収益構造を構築

- ・大口法人への外販営業
- ・付属品販売の強化
- ・徹底的なコスト削減
- ・効率的な人材配置



2014年5月期 決算概況



2015年5月期 事業展開【コンテンツサービス事業】



2015年5月期 事業展開【ソリューション事業】



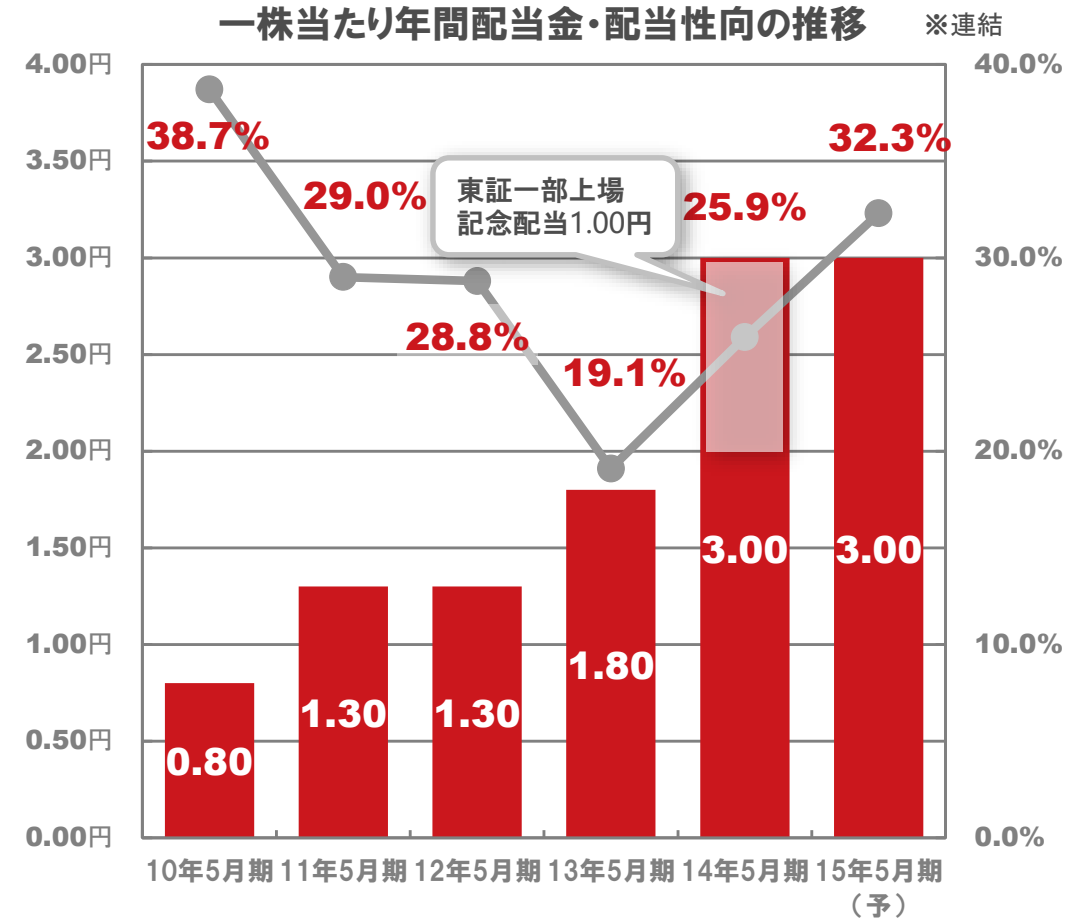
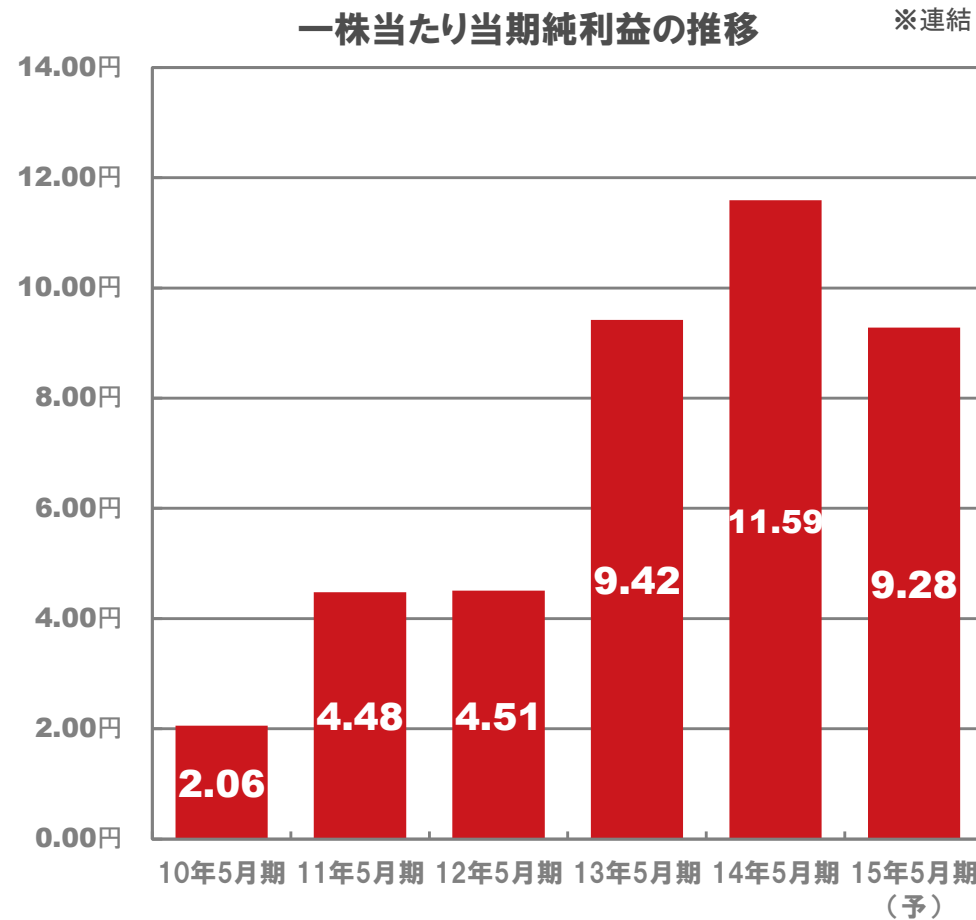
2015年5月期 見通し【業績予想】

■ 連結業績予想

(単位:百万円)

| | 2014年5月期 | 2015年5月期 (予想) | 前期比 | |
|-------|----------|------------------|-----|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,508 | 5,210 | 701 | 15.6% |
| 営業利益 | 335 | 415 | 79 | 23.7% |
| 経常利益 | 340 | 430 | 89 | 26.4% |
| 当期純利益 | 437 | 350 | ▲85 | ▲19.9% |

■ 配当予想



※2013年12月1日付で、当社普通株式1株につき100株の株式分割を行ったことに伴い、遡及修正値を記載しております。

日本エンタープライズグループは コンテンツビジネスを通じ、 すべてのお客様に喜びと感動をお届けします

この資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社経営判断にもとづいています。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これらの業績見通しのみには全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。