

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2023年5月期 第1四半期 決算説明資料
(2022年6月～2022年8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	2023年5月期 第1四半期 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.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)

220名

※2022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**

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ittingg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

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、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 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

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、脱炭素社会へ向けたDX*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。

*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

国内法人向け5G市場 支出額予測

- カスタマーサービス
- 医療/介護
- 社会インフラ/建設/その他業界
- コミュニケーション
- 流通/小売
- 営業・マーケティング
- 自治体
- 製造
- 金融
- 戦略/基盤
- 交通/運輸

5兆1,957億円

3.8倍

1兆3,821億円



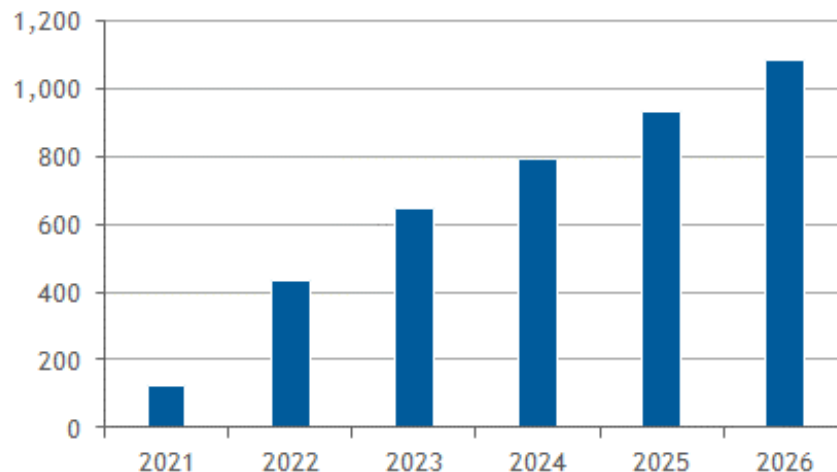
2020年度



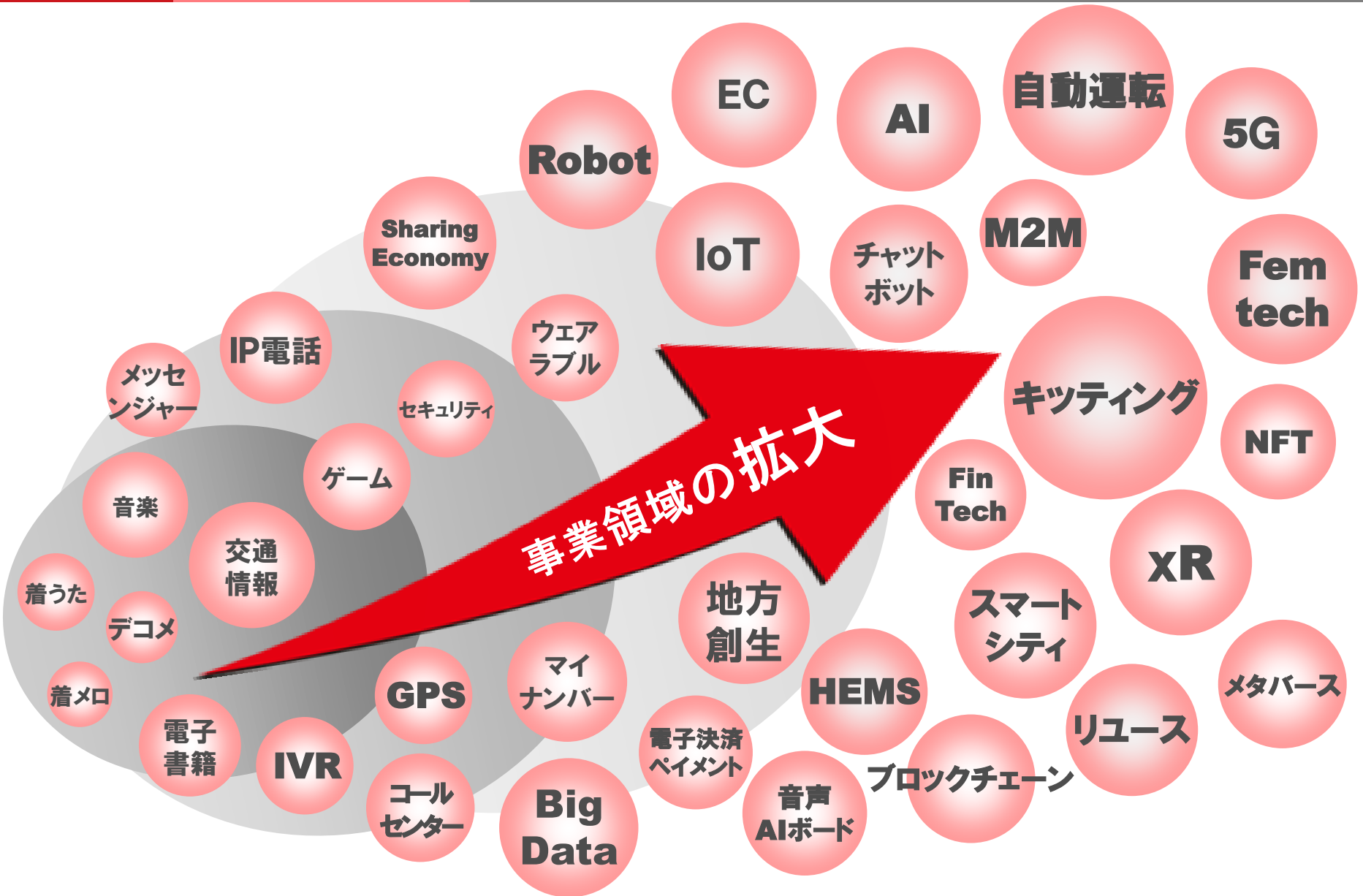
2030年度

(出典：富士キメラ総研)

(単位：十億円)



(出典：IDC Japan)



2.2023年5月期 第1四半期 決算概況

連結業績	売上高	： 1,027百万円	（ 前年同四半期比：	0.2%増 ）
	営業利益	： 20百万円	（ 前年同四半期比：	74.1%減 ）
	経常利益	： 25百万円	（ 前年同四半期比：	66.9%減 ）

●売上高

ビジネスサポートサービス（キッキング支援等）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、受託開発や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

収益率の高いクリエイション事業の減収やキッキング支援における特需の剥落等に伴う売上原価率上昇等により減益

●経常利益

営業利益の減少による減益

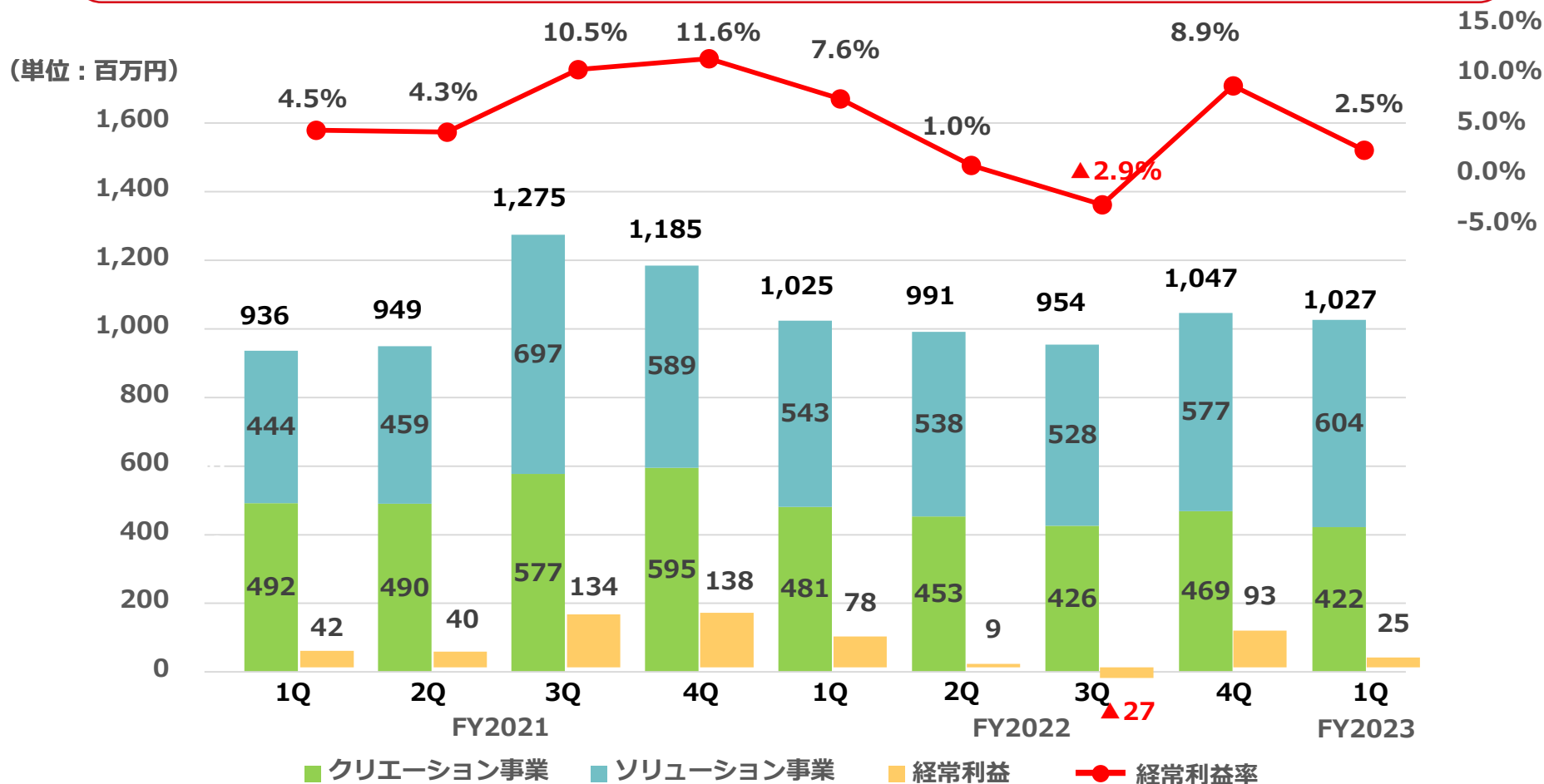
連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2023年5月期	2022年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
売上高	1,027	1,025	1	0.2%
売上原価	611	563	48	8.6%
売上総利益	415	461	▲46	▲10.1%
販売管費	395	383	11	3.0%
営業利益	20	77	▲57	▲74.1%
営業外収益	6	1	5	451.2%
営業外費用	0	0	▲0	▲13.5%
経常利益	25	78	▲52	▲66.9%
税金等調整前四半期純利益	25	78	▲52	▲66.9%
法人税等合計	23	23	0	0.0%
四半期純利益	2	55	▲52	▲95.1%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	5	6	▲1	▲17.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は四半期純損失(▲)	▲2	48	▲51	- %

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ10.2%の減収
- ソリューション事業は、QoQ4.7%の増収
- 経常利益率は、QoQ6.4ポイント減少



売上高（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2023年5月期 第1四半期	2022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	422	481	▲59	▲12.4%
ソリューション事業	604	543	61	11.3%
合 計	1,027	1,025	1	0.2%

■ 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、12.4%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」が増加し、11.3%増収

(単位：百万円)

	2023年5月期 第1四半期	2022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	233	252	▲18	▲7.4%
ビジネスサポートサービス	169	211	▲41	▲19.6%
その他	18	18	0	3.3%
合計	422	481	▲59	▲12.4%

■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7.4%減収

■ビジネスサポートサービス

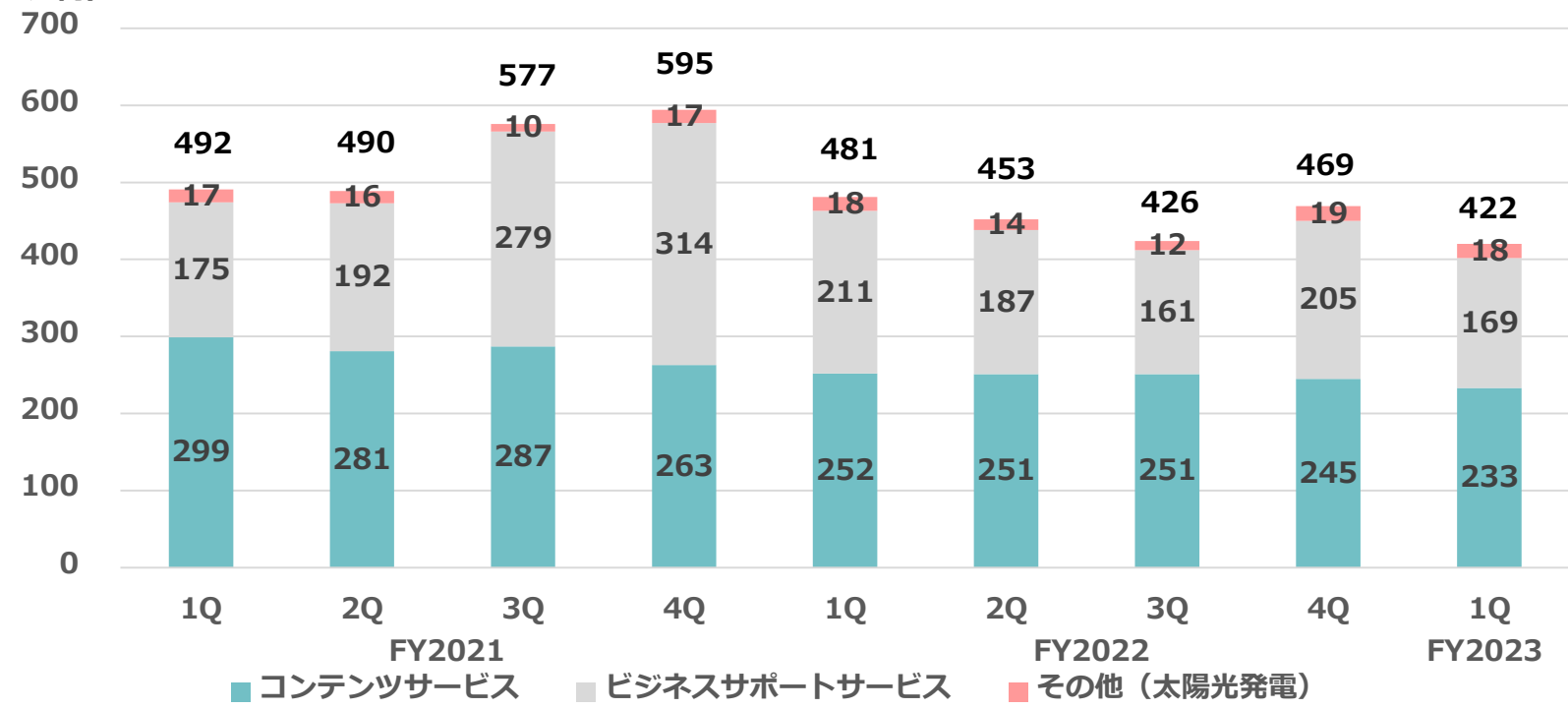
キッキング支援等の減少に伴い、19.6%減収

■その他（太陽光発電）

良好な天候により、3.3%増収

- コンテンツサービス
通信キャリア向け定額制等の減少により、QoQ4.6%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等に伴い、QoQ17.5%減収

(単位：百万円)



(単位：百万円)

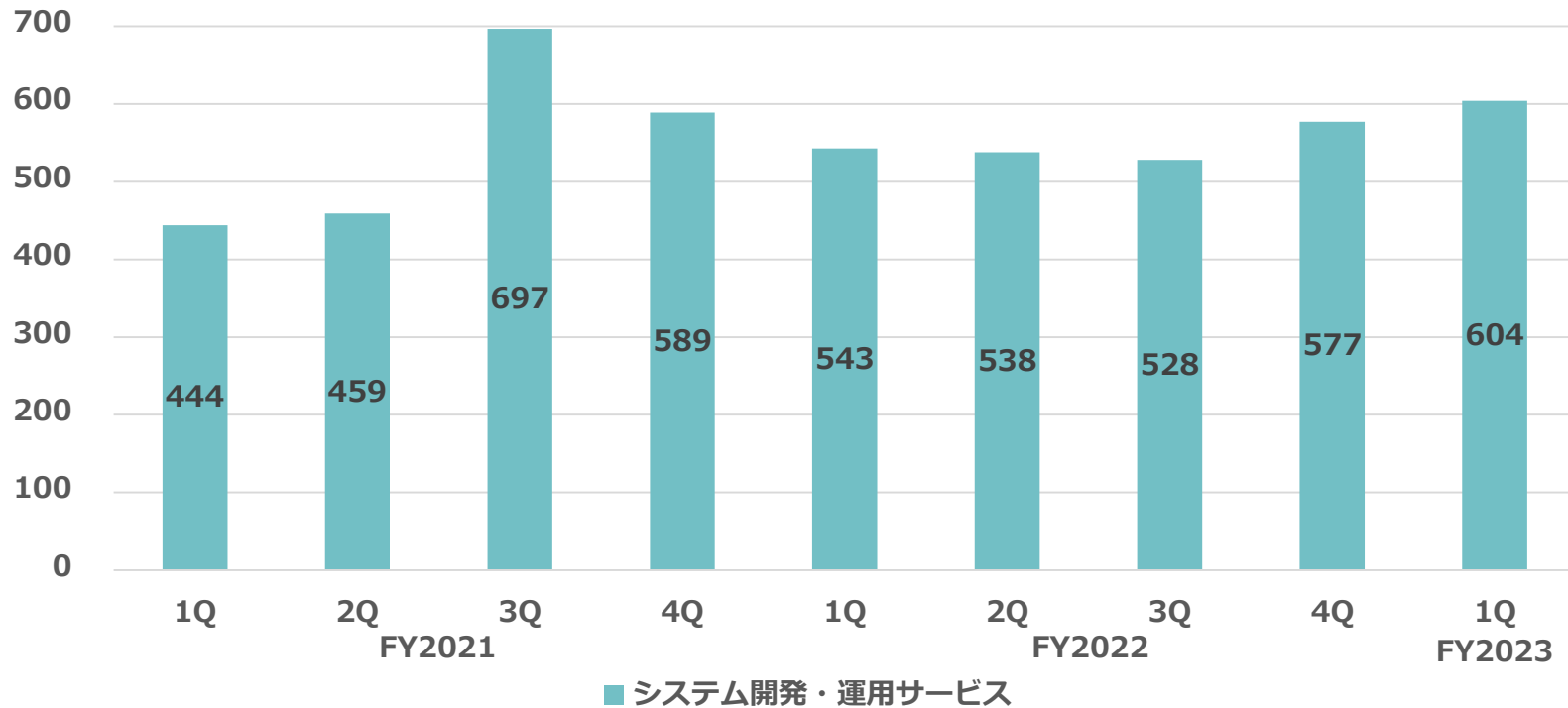
	2023年5月期 第1四半期	2022年5月期 第1四半期	前年同四半期比	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	604	543	61	11.3%
合 計	604	543	61	11.3%

- システム開発・運用サービス**
 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
 拡大した結果、11.3%増収

■ システム開発・運用サービス

コロナ禍による企業のDXが押し進められるトレンドは継続しており、法人向け「受託開発」及び「業務支援サービス」が増勢に推移した結果、QoQ4.7%増収し、1Qにおける最高売上高（FY2017以降）を更新

(単位：百万円)



売上原価（前年同四半期比）

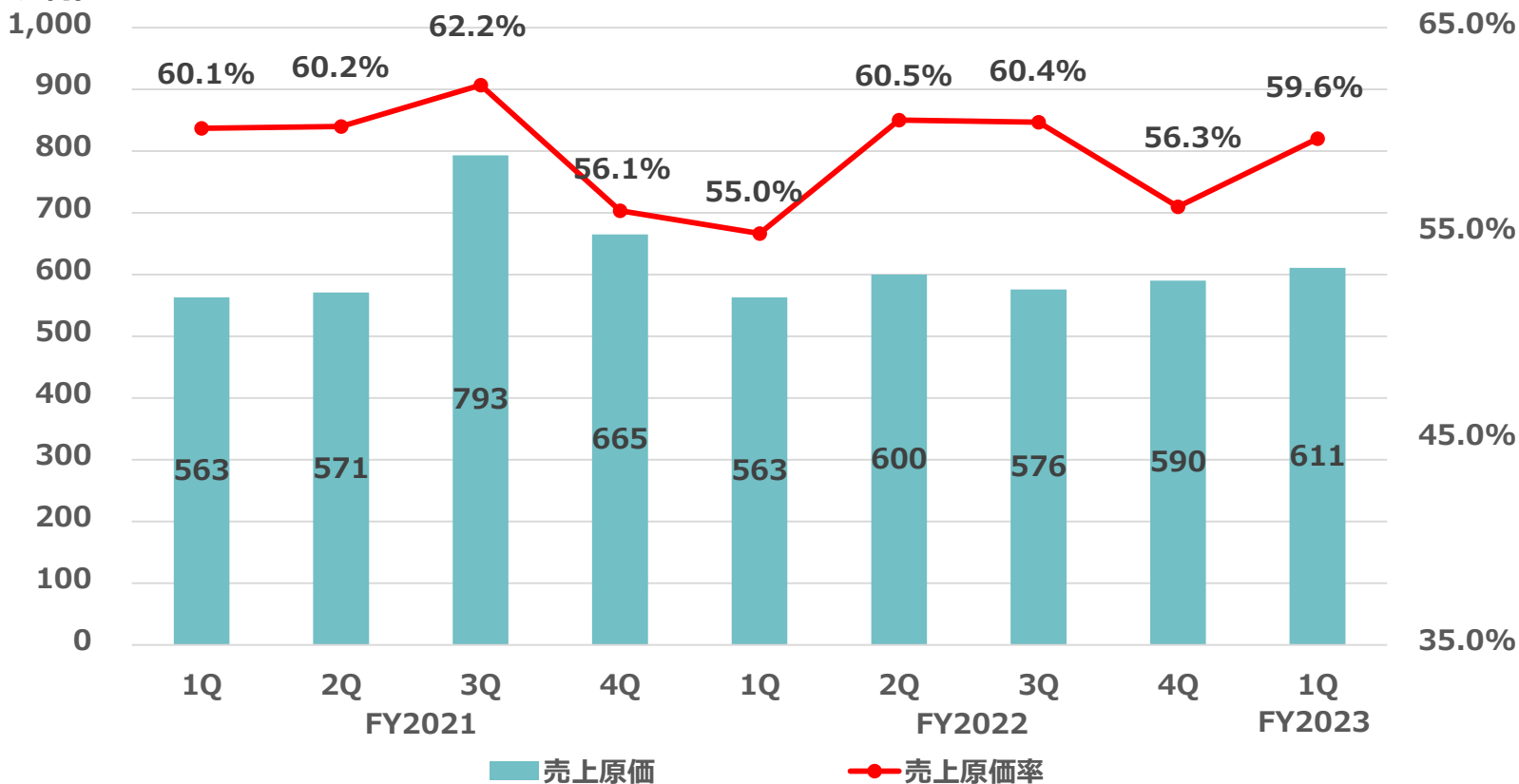
（単位：百万円）

	2023年5月期	2022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	611	563	48	8.6%
売上原価率	59.6%	55.0%	-	-

収益性の高いクリエイション事業の減収やキッティング支援における特需の剥落等により、売上原価率4.6ポイント上昇

ビジネスサポートサービス（キitting支援等）やコンテンツサービスの減収等により、
売上原価率はQoQ3.3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）

	2023年5月期 第1四半期	2022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 ）	42	35	7	21.3%
（ そ の 他 ）	352	348	3	1.1%
販 管 費	395	383	11	3.0%
販 管 費 率	38.5%	37.4%	-	-

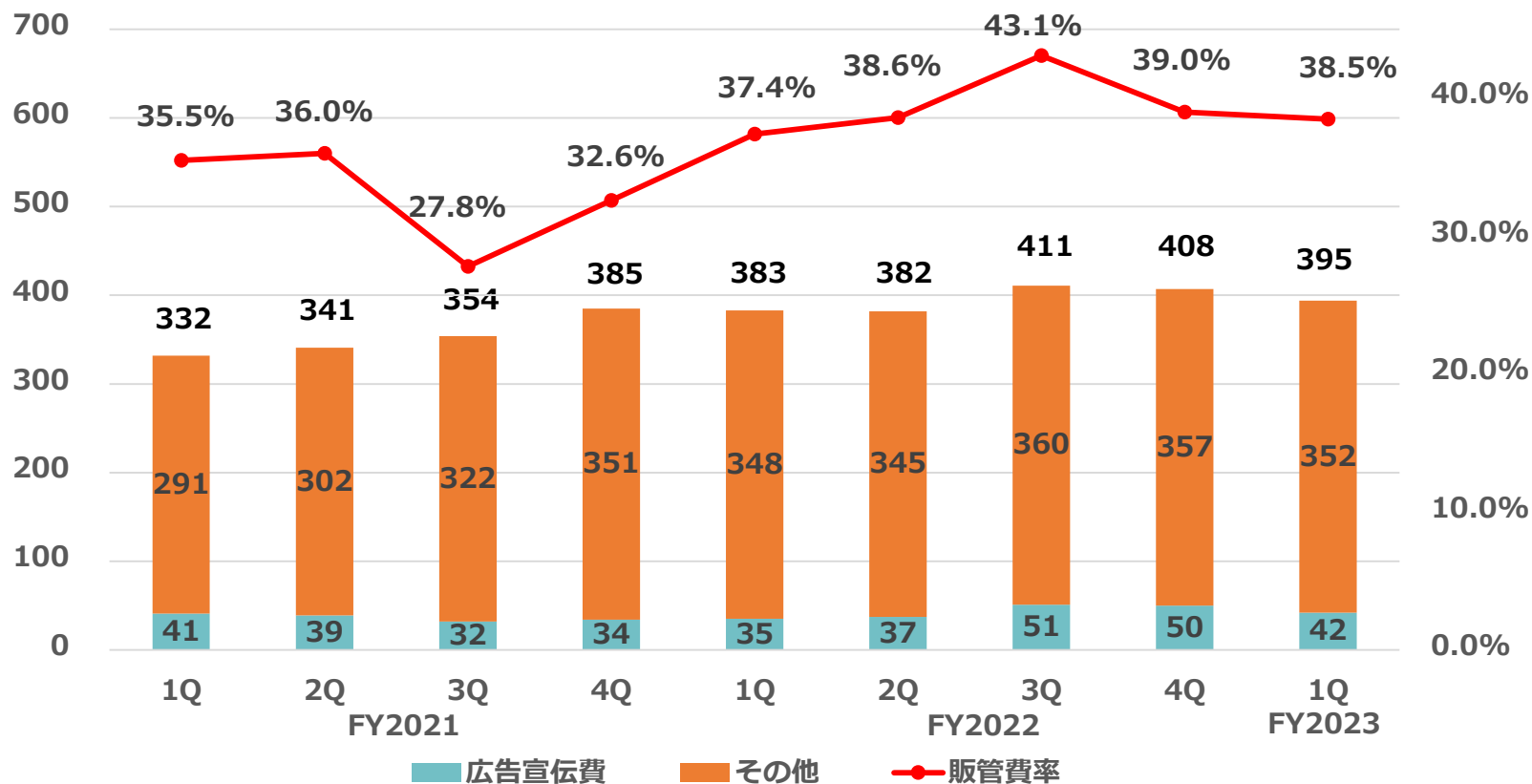
広告宣伝費、人件費等の増加により

販管費11百万円増加、販管費率1.1ポイント上昇

販売費及び一般管理費（四半期推移）

効率的な広告宣伝費の実施、その他コスト削減等を推進した結果、
販管費QoQ13百万円減少。販管費率は、0.5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。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。SNS等で告知を強化
- 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』



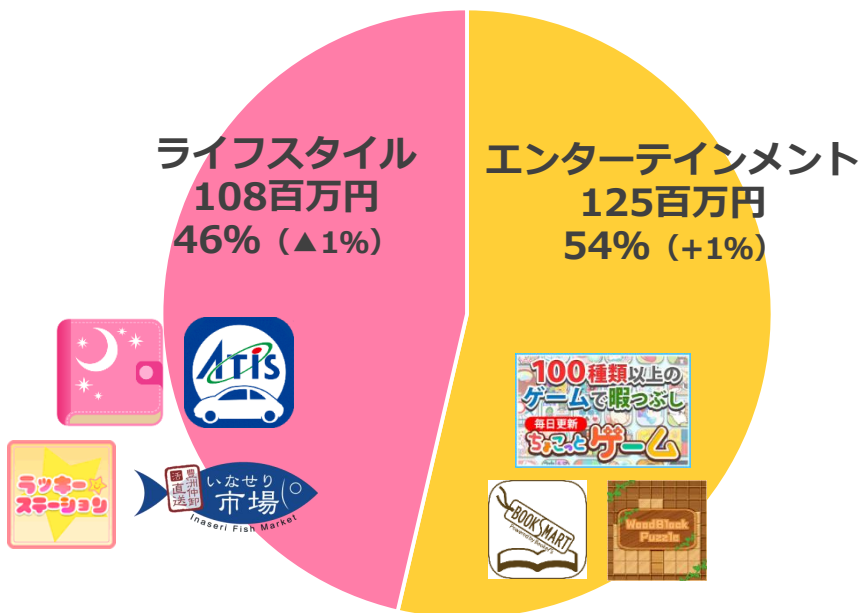
『ラッキーステーション』

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作業支援ツール『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『iGPSon 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認定を有することで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競り下げ式オークションでは公明正大な取引も実現 ■ 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

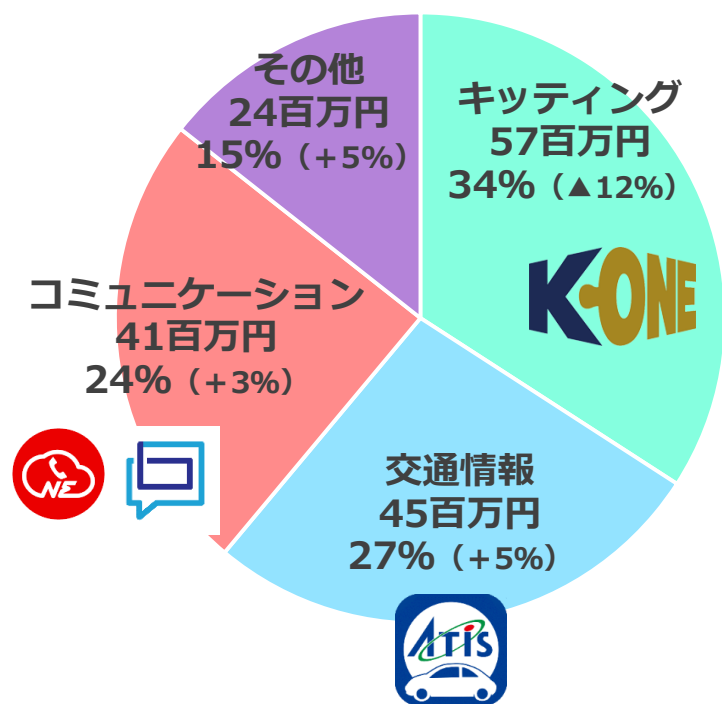
2023年5月期 第1四半期 クリエーション事業 売上高内訳

※ジャンル名・売上高・構成比率（前年同四半期増減）

コンテンツサービス (BtoC)



ビジネスサポートサービス (BtoB)

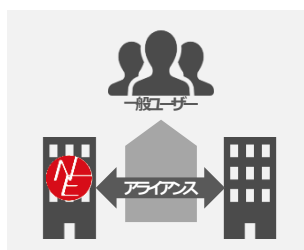


※クリエイション事業の「その他」は、太陽光発電 18百万円 100% (-%)

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】

電子書籍やゲーム、健康サポート、優待割引などのコンテンツを提供しているサービス。
基盤／グロス／新規コンテンツに分類し各種施策を実施。既存コンテンツを拡充する他、
他社とのアライアンスを促進。

当社開発力とノウハウ×アライアンス先の強みで様々なターゲットにリーチ



新規
コンテンツ

新技術の活用と協業企業とのIP融合により
ブルーオーシャンの開拓を推進

グロス
コンテンツ

機能の拡充や他社との協業による販売強化
により成長市場での拡販を推進

基盤コンテンツ

サービスの追加等により
既存ユーザーの継続利用を促進するとともに
他社との協業によりサービスの最適化を実施

他社とのアライアンス推進により
BtoBtoCによる新規マーケットの創出へ

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、自動的にキittingするRPA*ツールとツールを用いた請負作業の提供により支援するサービス。新規端末の流通復調に伴い高品質な製品力とこれまでの実績から、売上はツール提供を中心に緩やかに回復。

*RPA: Robotic Process Automation

多くの従業員を抱える
大規模法人向けの
大量の端末初期設定時に
当社キittingツールを利用



< キittingイメージ >



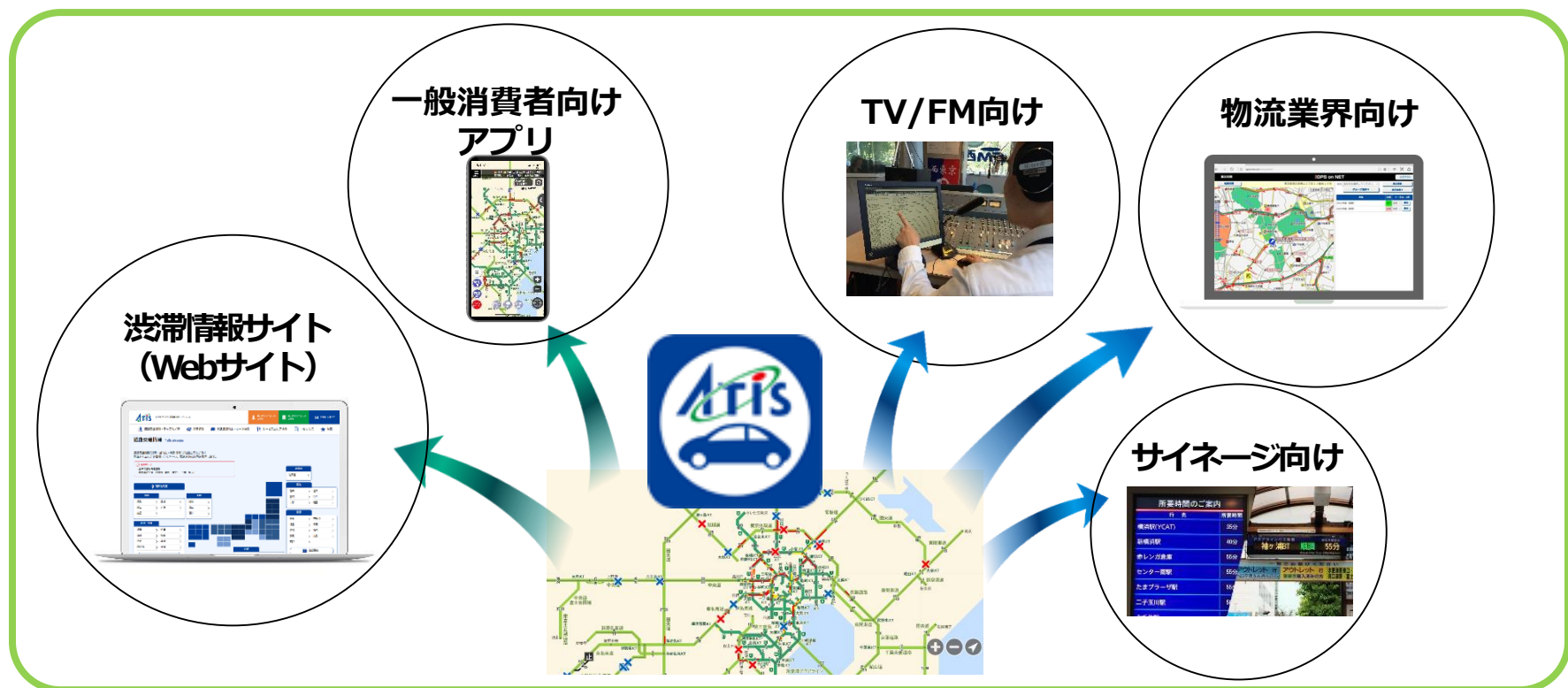
PC1台につき、最大20台の端末をすぐに使用できるように、初期設定（アプリのインストールやセキュリティ導入など）できる支援ツールを提供する他、作業請負にも注力

回復基調にある端末流通量を背景に
サービス力と営業力を強化し大型案件獲得へ

交通情報【日本エンタープライズ株式会社】

1993年に世界で初めて提供を開始した道路交通情報を含む高度交通情報サービス(通称「ATIS」*)。渋滞や事故を含めた道路状況を一般消費者向け及び法人向けに提供し、更に法人向けにおいては物流業界のDX化を支援するシステム等を提供。

*ATIS(アティス) : Advanced Traffic Information Serviceの略



**収益力改善へ向けて品質を強化するとともに
社会変容に合わせた機能拡充・サービス提供を実施**

IP-PBXコミュニケーションシステム【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*に対応し高品質な通話を実現する他、自社開発による様々なシステムとの連携で顧客の理想のワークスタイルを可能にするIP-PBX※コミュニケーションシステム。製品力と営業力で堅調に推移。

※インターネット回線を活用した電話交換機



* 接続認定済み
通信事業者一覧

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/アルテリア・ネットワークス

パートナー企業との連携を強化し販売を拡大



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・運用まで、トータルソリューションサービスを提供
AI画像解析による業界初の立体駐車場用出庫所要時間表示システムやブロックチェーンによるHEMS開発など

業務支援サービス

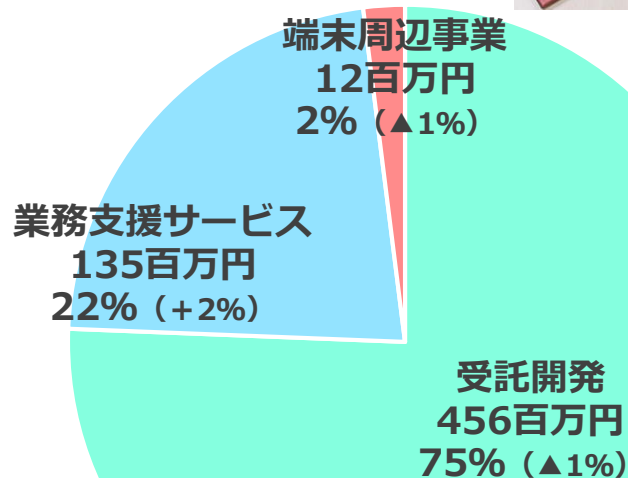
- 常駐型でクライアント企業の課題解決へ向けた業務支援を行うサービス。幅広い支援内容でサービスを拡大

端末周辺事業 他

- 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
- 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

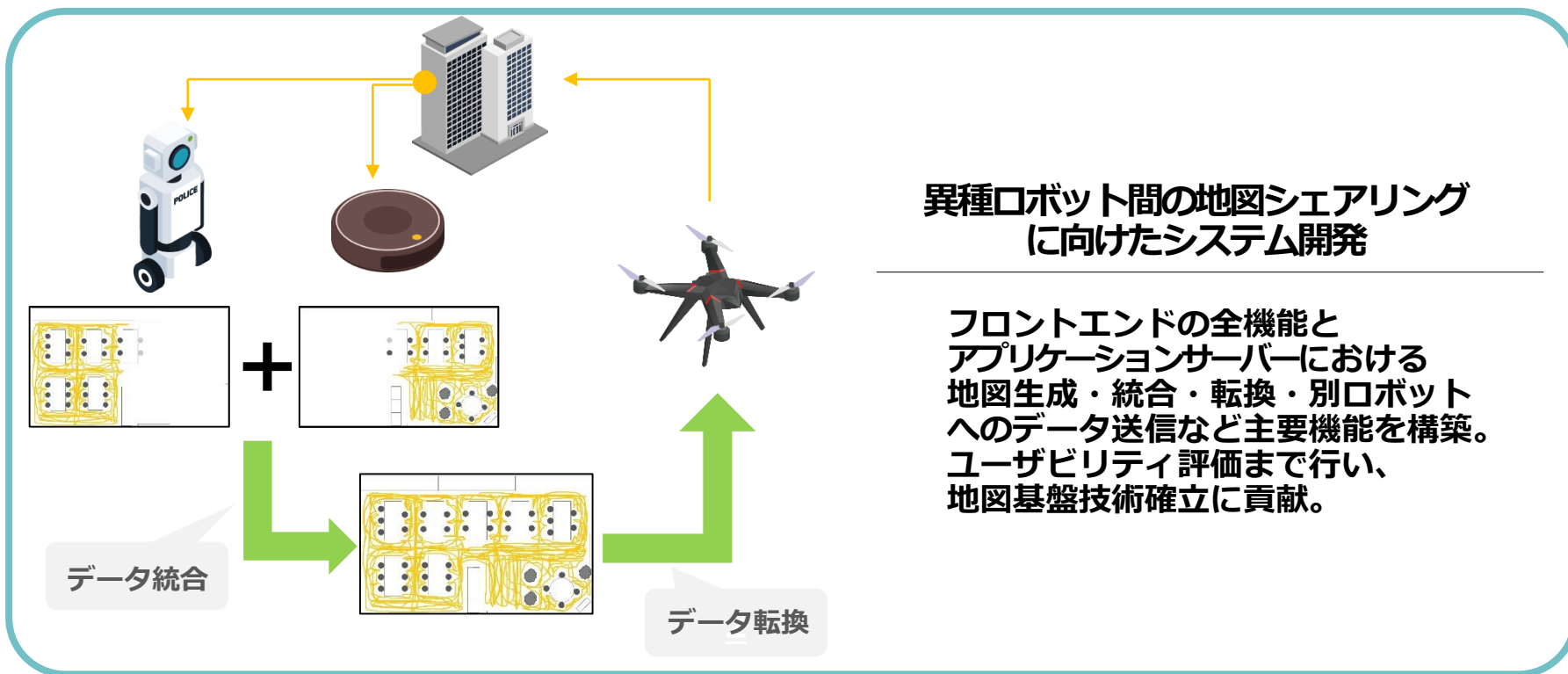
2023年5月期月期 第1四半期ソリューション事業 売上高内訳

※ジャンル名・売上高・構成比率（前年同四半期増減）



受託開発（開発事例）【株式会社フォー・クオリア】

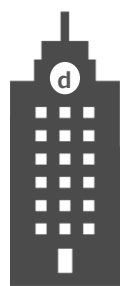
種類の違う自動走行ロボット間の地図情報を統合・変換するための研究開発を技術支援。フロントエンドとアプリケーションサーバーの構築を通じ、初めて自動走行ロボットを導入する際に必要となる地図生成の負担低減・効率化を目指す。



多様な開発実績と提案力でソリューション開発を拡大

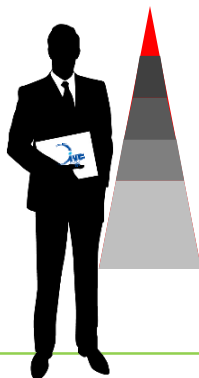
業務支援サービス【株式会社ダイブ】

大手通信キャリアをはじめとした各種企業に対し、高度人材により上流工程に関わるサービスを提供する業務支援サービス。これまでの実績により継続的に受注を獲得。人材紹介会社との連携強化で人材を確保するとともに、研修の充実化で活躍を支援。



顧客

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

高度人材活躍に向けた取り組み



採用

人材紹介会社約30社との
連携強化で、高度人材を確保



研修

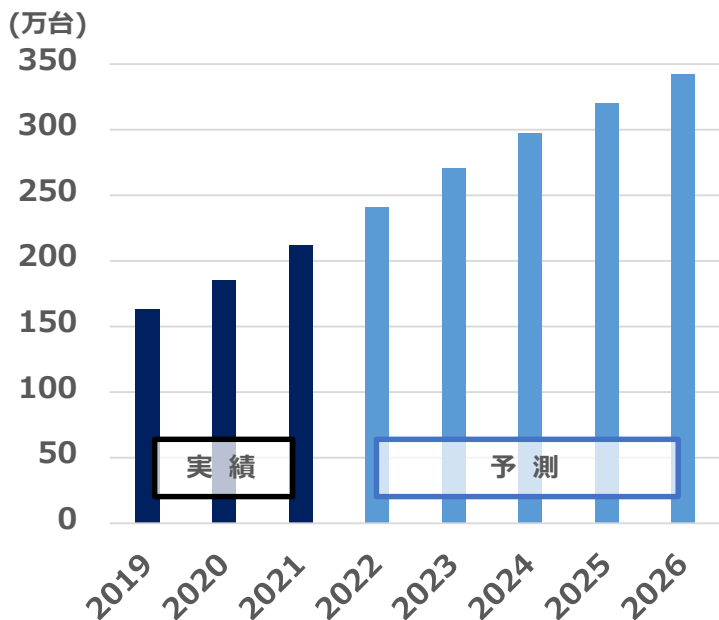
個別ニーズに合わせた研修スタイル
への変更、相談室設置など、
キャリア形成を支援

実績を活かし、採用力・人材育成力を強化してサービスを拡大

端末周辺事業: 中古端末買取サービス【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堅調に推移。安心・安全なデータ消去による実績を基に取扱商品と顧客企業を拡大。

中古スマホ市場（販売台数）推移・予測



(出典：MM総研)



端末不足解消を背景にサービスを促進

端末周辺事業: 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。大手携帯ショップ運営会社との提携を増やすとともに、特別な装備を必要とせず短時間で塗布できる利便性により携帯ショップ各社での利用を増やし、堅調に推移。



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

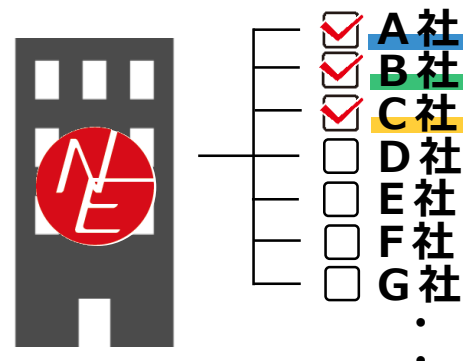
SIAA
ISO 21702
抗ウイルス加工

SIAA
ISO 22196
抗菌加工



スマホの場合
5~10分で塗布完了

大手携帯ショップ運営各社との
提携増加で取扱ショップ拡大



*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

端末取扱企業との提携を増加させ販売を拡大

4.連結業績予想

収益性の高い通信キャリア向け定額制コンテンツをはじめとした基盤コンテンツの拡充、他社とのアライアンスによる新規コンテンツやサービスの創出、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、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伸長等により、増収増益を図る。

(単位:百万円)

	2023年5月期 (予想)	2022年5月期 (実績)	前年度比 (参考) 金額	増減率	2023年5月期 1Q (実績)	1Q進捗率
売上高	4,300	4,019	280	7.0%	1,027	23.9%
営業利益	195	102	92	89.9%	20	10.3%
経常利益	200	153	46	29.9%	25	13.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は純損失(▲)	100	71	28	39.6%	▲2	- %

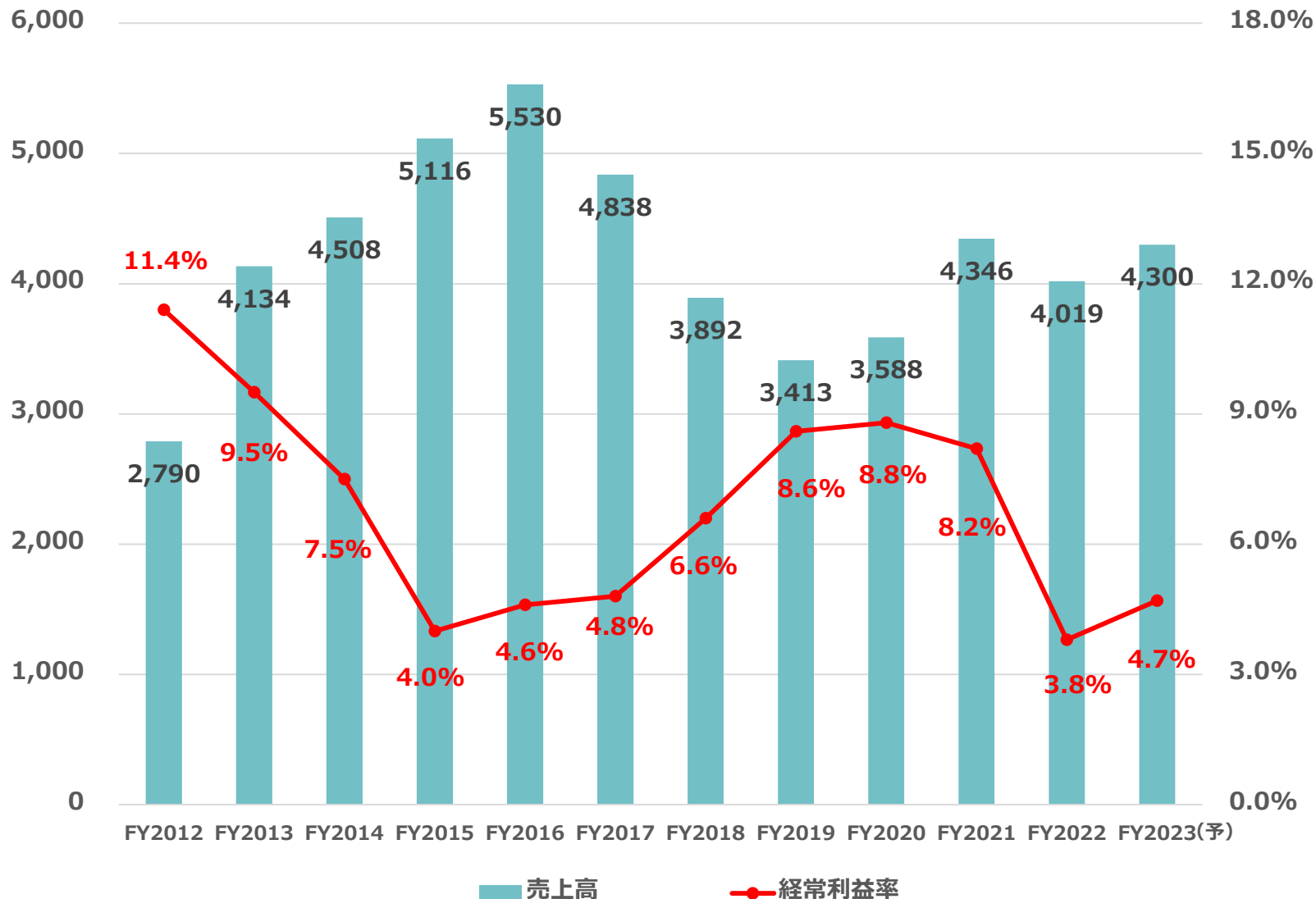
(単位:円)

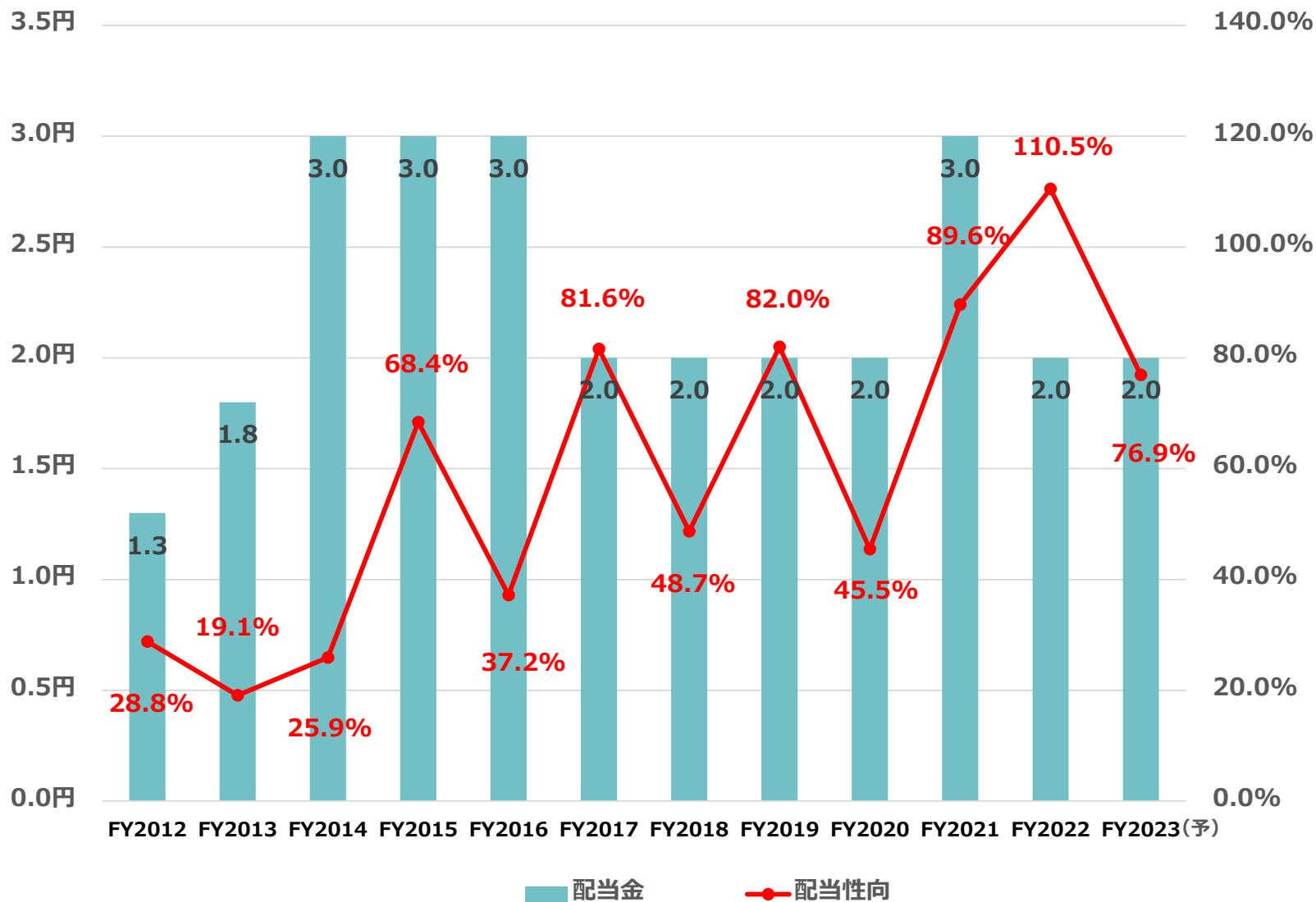
	2023年5月期 (予想)	2022年5月期 (実績)
配当金	2.00	2.00
配当性向	76.9%	110.5%

参考

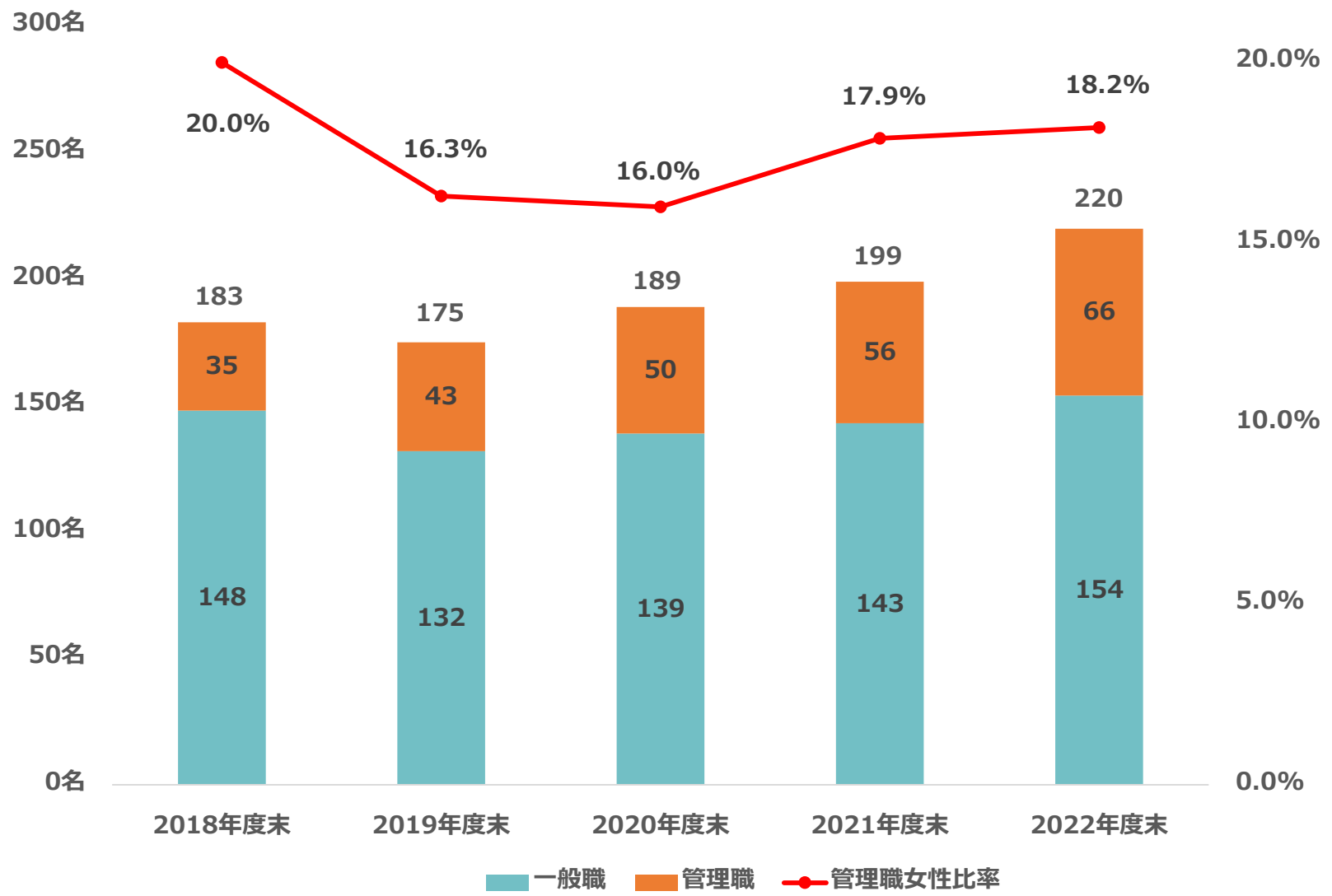
連結売上高・経常利益率 推移

(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。