

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2025年5月期 決算説明資料
(2024年6月～2025年5月)

1	会社情報	P.2
	会社概要	P.3
	組織図	P.4
	沿革	P.5
	セグメント（事業区分）	P.6
2	2025年5月期 連結決算概況	P.7
	業績ハイライト	P.8
	連結損益計算書（サマリー）	P.9
	売上高	P.10
	売上高（クリエイション事業）	P.11
	売上高（ソリューション事業）	P.12
	売上原価・販売費及び一般管理費／営業損益の増減	P.13
	連結貸借対照表	P.14
3	セグメント別 事業概況	P.15
	経営環境	P.16
	1 クリエーション事業	P.17
	トピックス	P.18
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、再生可能エネルギー	P.19
	2 ソリューション事業	P.25
	トピックス	P.26
	システム開発サービス、業務支援サービス、その他サービス	P.27
	クリエイション事業／ソリューション事業	P.30
4	連結業績予想	P.31
	連結業績予想、配当予想	P.32
5	参考	P.34
	会社概要、グループ会社、サステナビリティ事例、ESG、人材育成、事業展開	P.35

1. 会社情報

社名

日本エンタープライズ株式会社

所在地

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

資本金

11億円

上場市場

東京証券取引所 スタンダード市場
(4829)

従業員数

230名 ※2025年5月31日現在

役員

※2025年6月より現体制へ移行



代表取締役会長 兼 社長
植田 勝典



専務取締役
田中 勝



専務取締役
杉山 浩一



社外取締役
福田 正

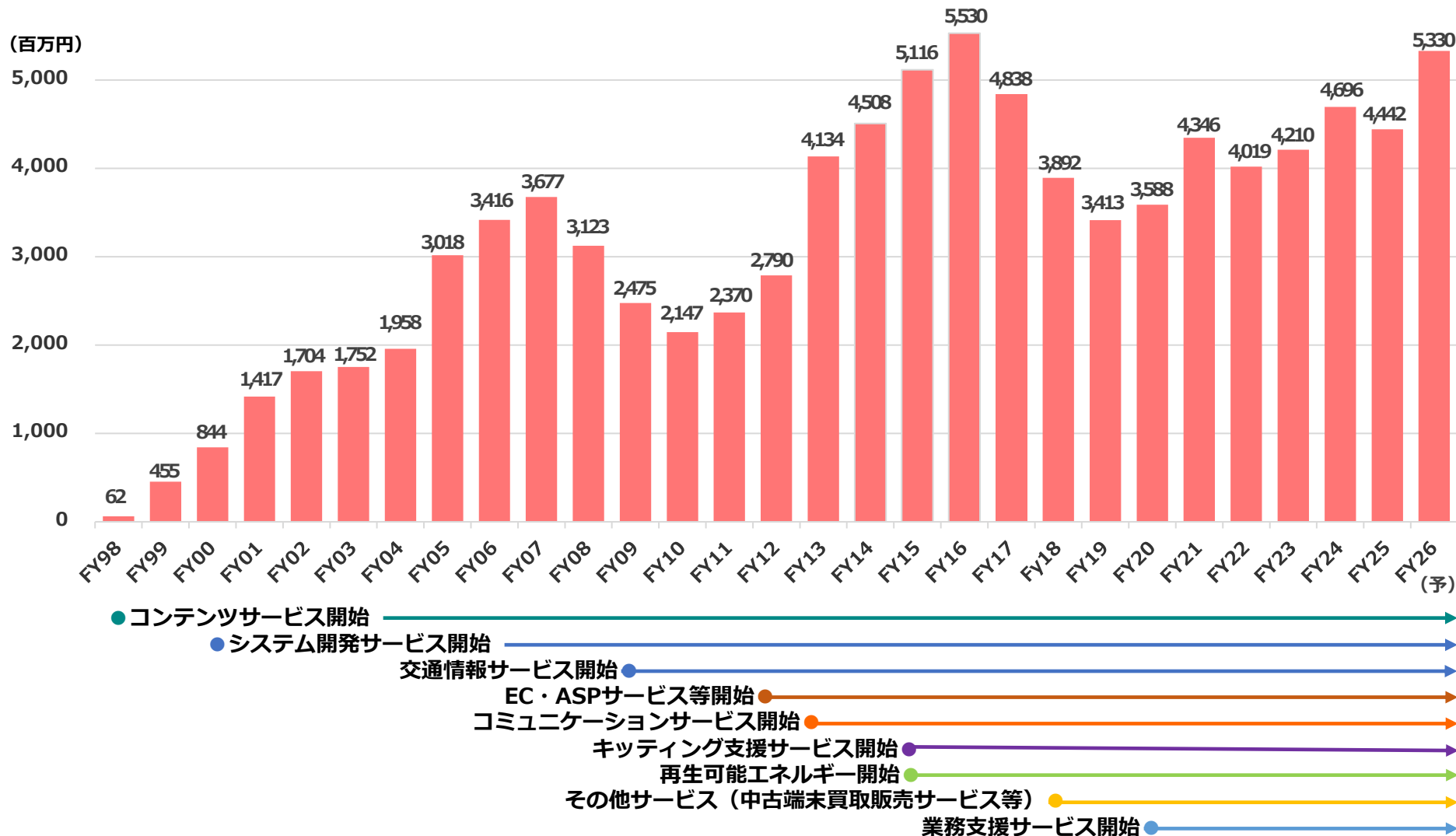


社外取締役
岩田 明子

※2025年6月より組織再編。営業本部をBtoC、BtoBtoCに特化する
「コンシューマ営業本部」とBtoBに特化する「コーポレート営業本部」に分け、営業強化



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。



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・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)
- 再生可能エネルギー (BtoB)

ソリューション事業



ITソリューションを通じてお客様
ビジネスに新しい価値を提供する

- システム開発サービス (BtoB)
- 業務支援サービス (BtoB)
- その他サービス (BtoB)

Image by Freepik

2. 2025年5月期 連結決算概況

売上高

4,442 百万円

(前年度比 : ▲5.4%)
(業績予想達成率 : 98.5%)

営業利益

67 百万円

(前年度比 : ▲74.4%)
(業績予想達成率 : 104.3%)

経常利益

89 百万円

(前年度比 : ▲68.0%)
(業績予想達成率 : 105.1%)

●売上高

クリエイション事業が増加したものの、ソリューション事業の減少により減収

●営業利益

減収の他、月額コンテンツ会員を拡大路線へ転換させる積極的な広告宣伝費の増加、ベースアップ実施に伴う人件費の増加等により減益

●経常利益

営業外収益は増加したものの、営業利益の減少により減益

連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2024年5月期	2025年5月期	前年度比		通期業績予想	
			金額	増減率	金額	達成率
売上高	4,696	4,442	▲254	▲5.4%	4,510	98.5%
売上原価	2,971	2,804	▲166	▲5.6%		
売上総利益	1,724	1,637	▲87	▲5.1%		
販管費	1,459	1,569	109	7.5%		
営業利益	264	67	▲196	▲74.4%	65	104.3%
営業外収益	16	23	6	40.5%		
営業外費用	2	1	▲0	▲20.6%		
経常利益	278	89	▲189	▲68.0%	85	105.1%
特別利益	26	2	▲23	▲89.0%		
特別損失	0	-	▲0	-		
税金等調整前当期純利益	305	92	▲212	▲69.8%		
法人税等合計	80	54	▲25	▲32.4%		
当期純利益	224	38	▲186	▲83.1%		
非支配株主に帰属する当期純利益	15	16	0	4.3%		
親会社株主に帰属する当期純利益	209	21	▲187	▲89.6%	15	144.6%

前年度比

(単位：百万円)

	2024年5月期	2025年5月期	前年度比	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,780	1,799	18	1.1%
ソリューション事業	2,915	2,642	▲272	▲9.4%
合 計	4,696	4,442	▲254	▲5.4%

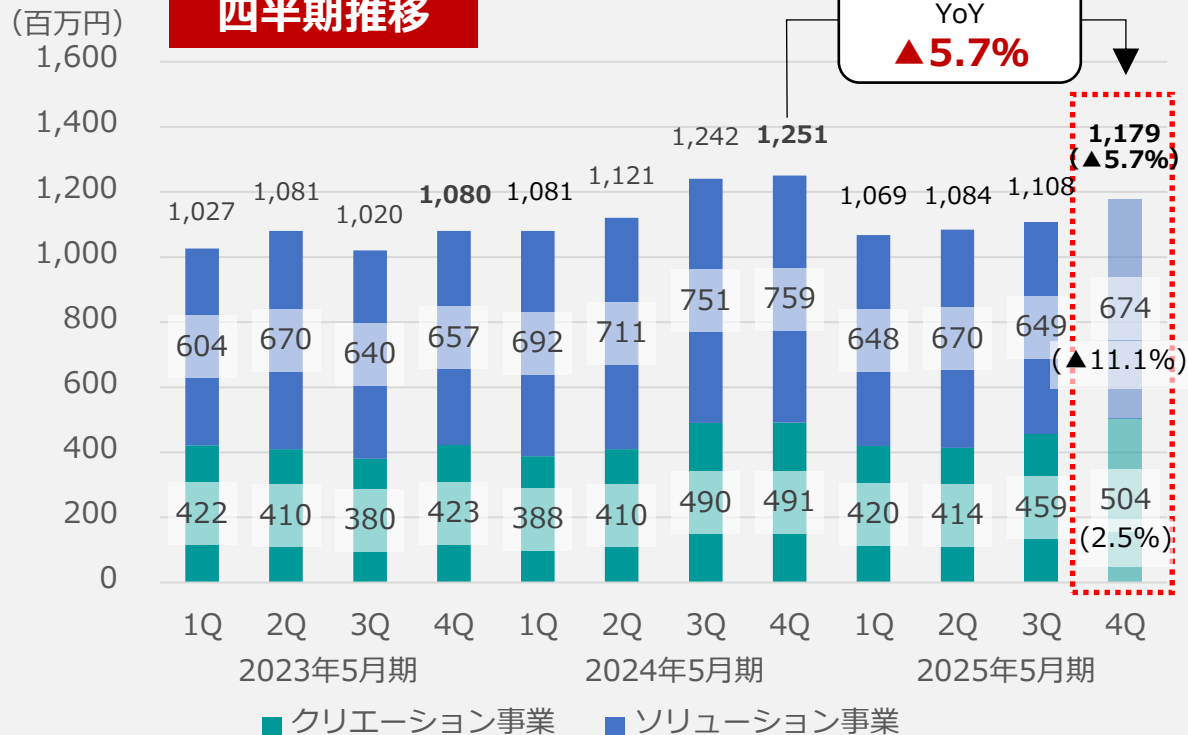
■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」が減少したものの、「コンテンツサービス」等の増加によりYoY1.1%増収

■ ソリューション事業

「業務支援サービス」が増加したものの、「システム開発サービス」等の減少によりYoY9.4%減収

四半期推移



売上高（クリエイション事業）

前年度比

（単位：百万円）

	2024年5月期	2025年5月期	前年度比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	947	1,054	107	11.3%
ビジネスサポートサービス	776	684	▲91	▲11.8%
再生可能エネルギー	57	60	3	5.8%
合計	1,780	1,799	18	1.1%

■ コンテンツサービス

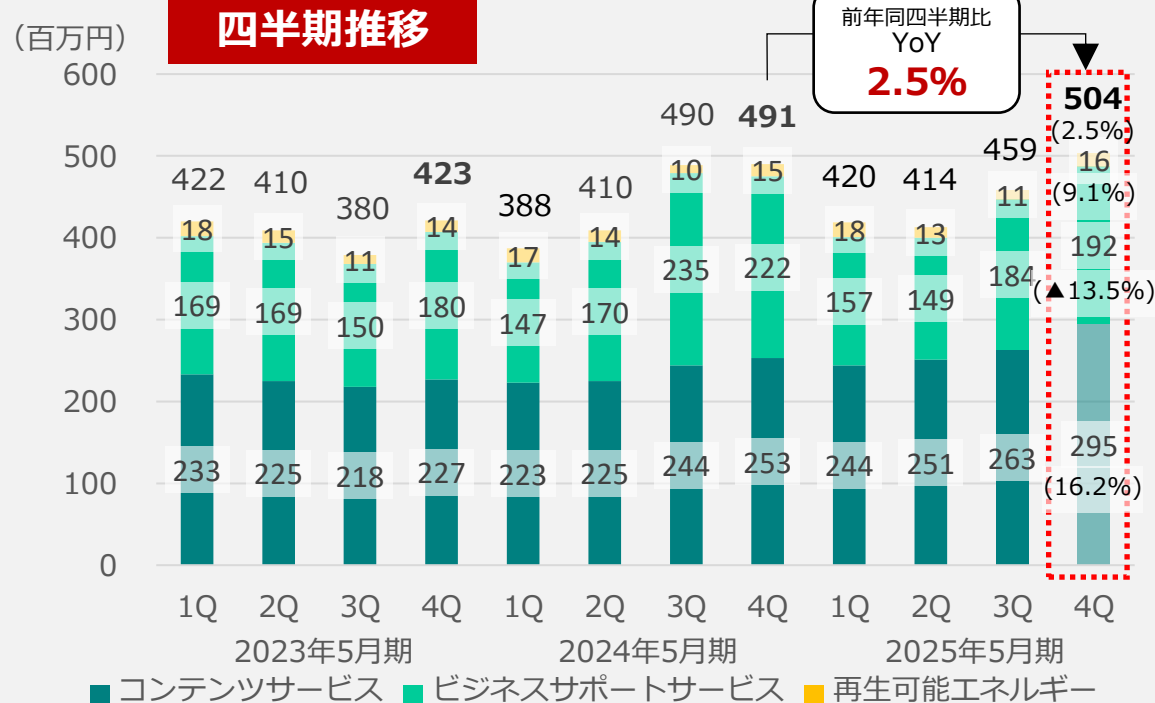
「月額コンテンツ」が
プロモーション強化で増加に転じた
他、「キャリア定額コンテンツ」が
大幅に増加したことにより
YoY11.3%増収

■ ビジネスサポートサービス

「交通情報」「キitting支援
（ツール販売）」が増加したものの、
「キitting支援（代行サービス）」
「EC・ASPサービス等」の減少
により、YoY11.8%減収

■ 再生可能エネルギー

良好な天候によりYoY5.8%微増



前年度比

（単位：百万円）

	2024年5月期	2025年5月期	前年度比	
			金額	増減率
システム開発サービス	2,234	1,916	▲318	▲14.2%
業務支援サービス	558	649	91	16.3%
その他サービス	122	76	▲45	▲37.4%
合計	2,915	2,642	▲272	▲9.4%

■ システム開発サービス

「運用保守」「ラボ型開発」が増加したものの、「受託開発」「サポート」の復調の遅れ等による減少によりYoY14.2%減収

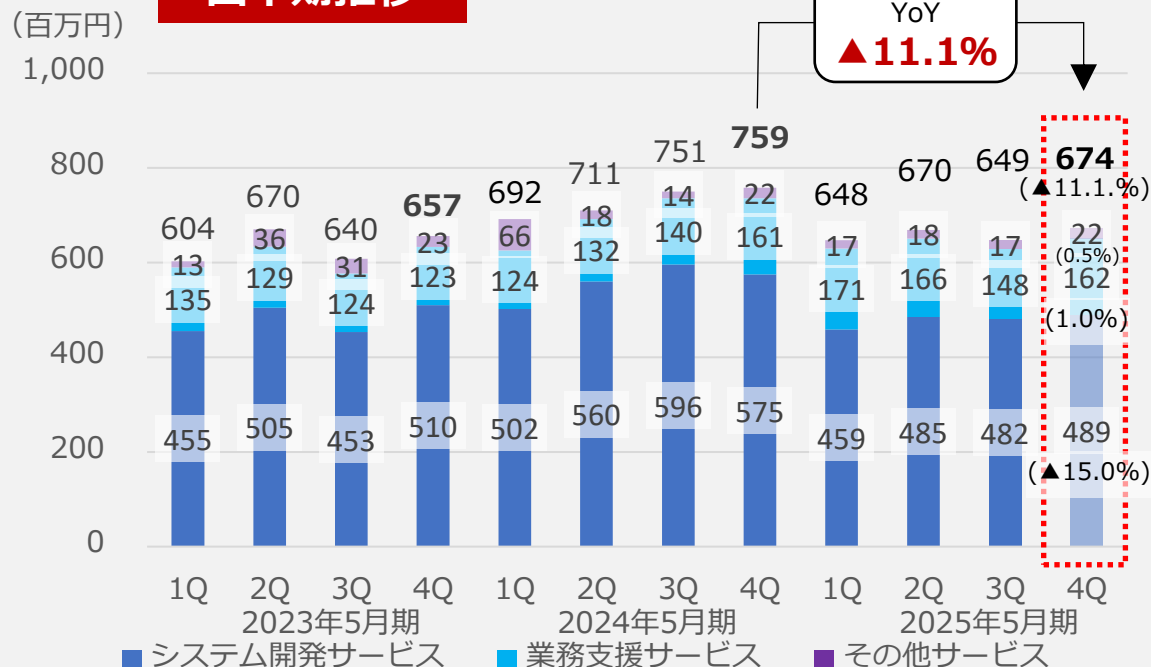
■ 業務支援サービス

高度IT人材の躍進によりYoY16.3%増収

■ その他サービス

「ガラスコート剤」の販売が伸長したものの、前期1Qの特需（ソリューション関連機器）の剥落によりYoY37.4%減収

四半期推移



売上原価・販売費及び一般管理費

前年度比

(単位：百万円)

	2024年5月期	2025年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上原価	2,971	2,804	▲166	▲5.6%
販管費（広告宣伝費）	82	160	78	94.7%
販管費（人件費）	963	1,019	60	6.5%
販管費（その他）	495	388	▲29	▲6.8%

広告宣伝費

前年同期比94.7%増となる
積極的な広告投資を実施

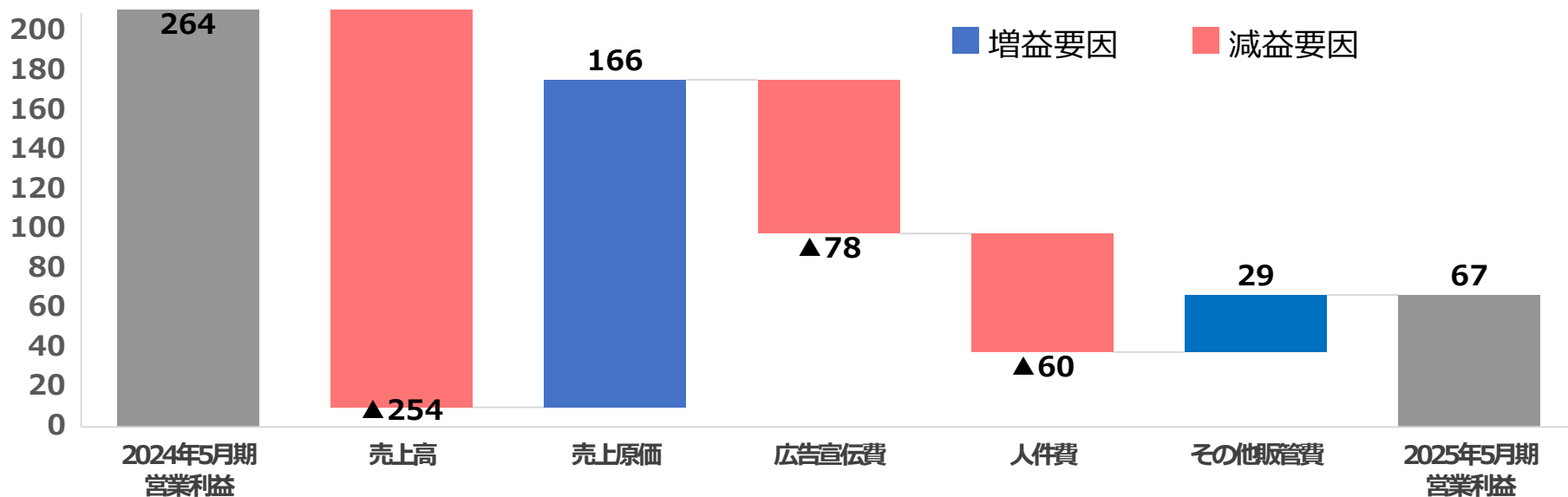
月額コンテンツへの
積極的な広告投資で会員獲得を推進

人件費

物価高騰の情勢が続く中、
ベースアップを継続実施

営業損益の増減

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年5月期 期末	2025年5月期 期末	増減	増減理由
流動資産	5,306	4,711	▲594	現金及び預金▲563、電子記録債権▲36、 売掛金及び契約資産▲21
固定資産	645	880	234	投資有価証券+214、ソフトウェア+54
資産合計	5,951	5,591	▲360	
流動負債	658	608	▲50	未払消費税等▲36、未払法人税等▲30、未払金 +25、1年内返済予定の長期借入金▲21
固定負債	224	86	▲138	長期借入金▲138
負債合計	882	694	▲188	
純資産	5,068	4,896	▲172	現会社株主に帰属する当期純利益+21、 その他有価証券評価差額金▲88、 剰余金配当▲115
負債・純資産合計	5,951	5,591	▲360	
自己資本比率	82.6%	84.7%	2.1%	
ROE	4.3%	0.4%	▲3.9%	
ROA	4.8%	1.5%	▲3.3%	

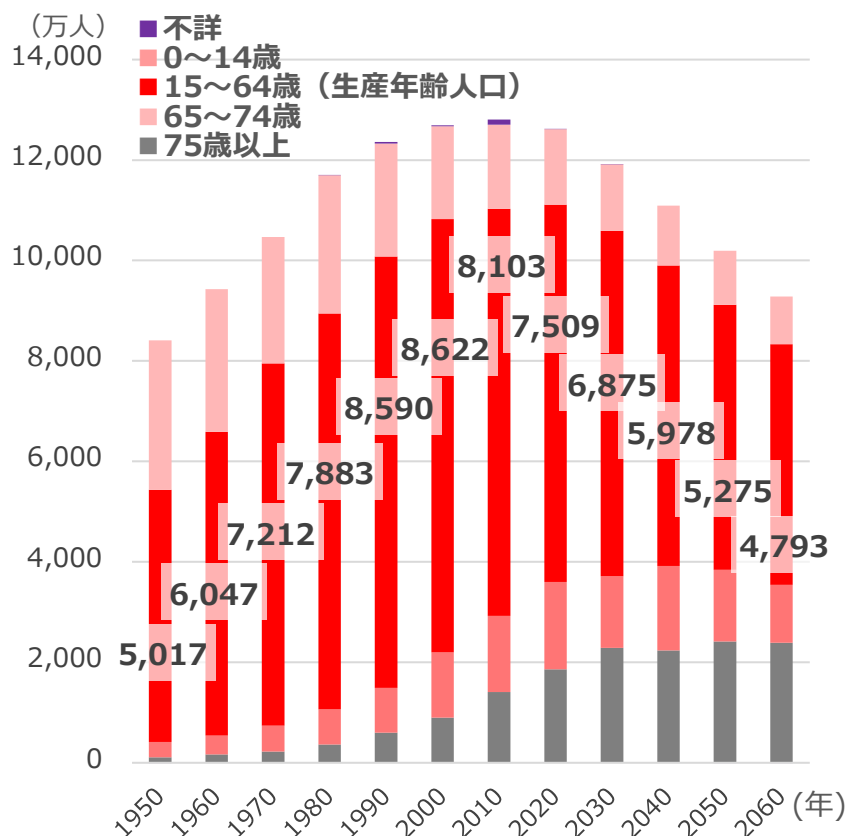
長期借入金の返済に伴い、自己資本比率は上昇。
減益に伴い、ROE・ROAともに減少。

3. セグメント別 事業概況

生産年齢人口の減少とそれに伴う国内市場の低下により、持続可能な社会構築が一層重視され、DX*国内市場は2030年度に9兆円超まで拡大すると見込まれている。

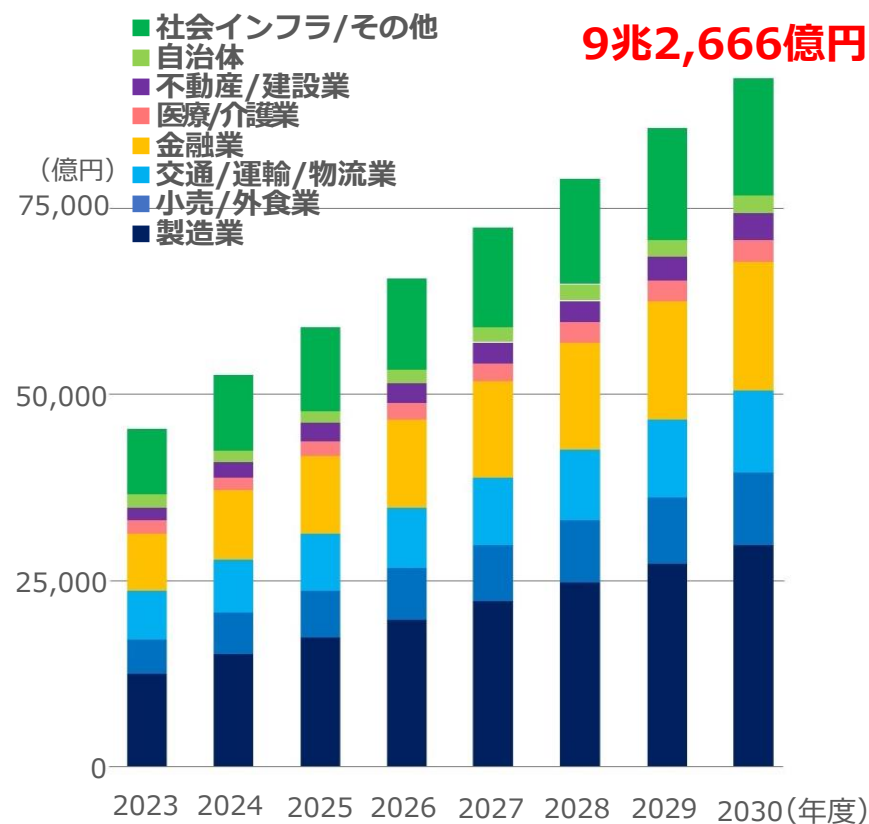
*Digital transformation(デジタルトランスフォーメーション)。「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

生産年齢人口推移



(※内閣府のデータを基に当社が作成)

国内DX関連投資額



9兆2,666億円

(※富士キメラ総研のデータを基に当社が作成)

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)



ちょこっとゲーム
for スゴ得



Speak Lab
for スゴ得



SPゲームパック
for スゴ得



ATIS交通情報



女性のリズム手帳



ラッキー
ステーション



スゴコミック



BOOK
SMART



いなせり市場

キャリア定額

月額

その他

ビジネスサポートサービス (BtoB)



キャテイング支援



交通情報



コミュニケーション



EC・ASPサービス等

再生可能エネルギー (BtoB)



太陽光発電

トピックス

コンテンツサービス



『Speak Lab forスゴ得』
6種類の新キャラクター追加



『ちよこつとゲーム forスゴ得』
新規ゲーム追加



『ATIS交通情報』
パートナー企業開拓により、連携強化と
プロコースの拡販を実施



『SPゲームパック forスゴ得』
新規ゲーム追加



『ラッキーステーション』



『スゴコミック』

など

サービス改善
及び
広告投資を
更に強化

ビジネスサポートサービス

- EC・ASPサービス等
 - ・ 通信キャリア向けコンテンツ提供



KDDIへ
「Pontaパス」継続利用のための
支援策実施

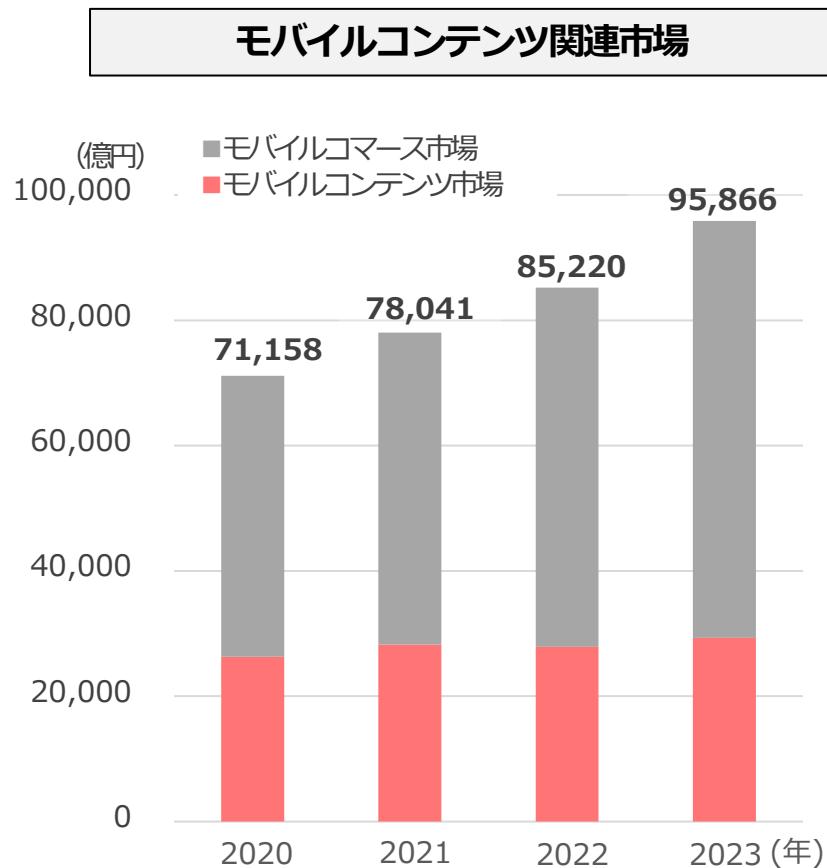
- ・ 調達業務支援サービス
お問い合わせ及びリファラル営業を通じて
国公立大学や大手企業を中心に顧客を拡大

- ・ 『いなせり市場』
カタログギフトサービス開始



- 交通情報
 - ・ メディア向けサービス
拡大縮小・情報選択を可能にしたデフォルメ
マップで大手メディア局への提案を促進

拡大を続けるモバイルコンテンツ関連市場を背景に、徹底した市場分析・マーケティングによる最適化したプロモーションとアライアンス創出で更なる拡販へ。



● 月額

4Qに**V字回復**を実現！
最適化したプロモーションによる
新規会員獲得 及び 継続率向上で
成長を促進



● キャリア定額

- ・アライアンス強化
- ・コンテンツ拡充
- ・**新タイトル投入**

上記3施策で拡大



キittingグ支援

交通情報

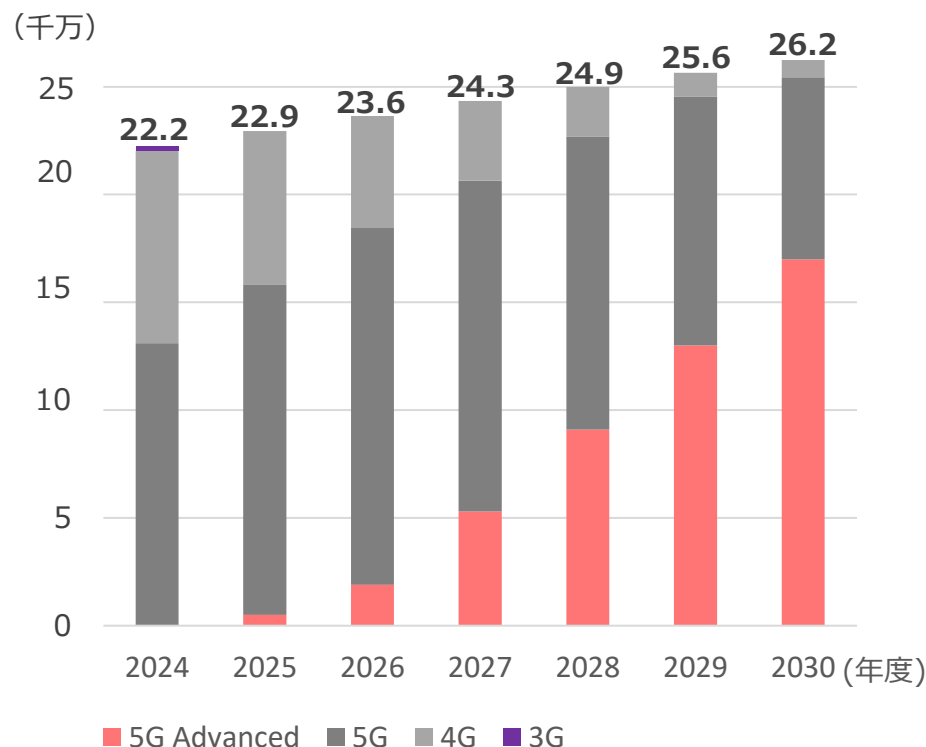
コミュニケーション

EC・ASPサービス等

「ビジネスサポートサービス」を牽引する同サービス。独自開発したRPA*ツール『Kitting-One』を強みにサービス拡充や新ツールによる販路開拓で事業拡大へ。

*RPA: Robotic Process Automationの略

国内移動体通信サービス通信規格別累計契約数予測



(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)

オーダーメイド型の
カスタムツールで販路拡大



キッティング支援

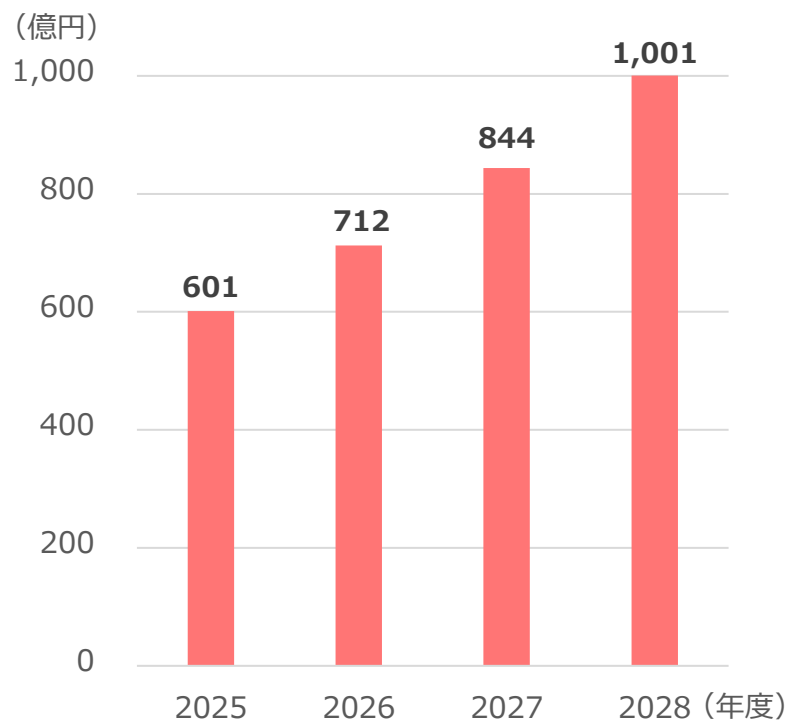
交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

世界で初めて高度交通情報の提供を開始した同サービス。運輸効率化の需要を背景に独自開発したシステムを用いてサイネージによる交通情報を提供。

屋内・屋外 位置測位ソリューション市場予測



(※デロイトトーマツミック経済研究所のデータを基に当社が作成)

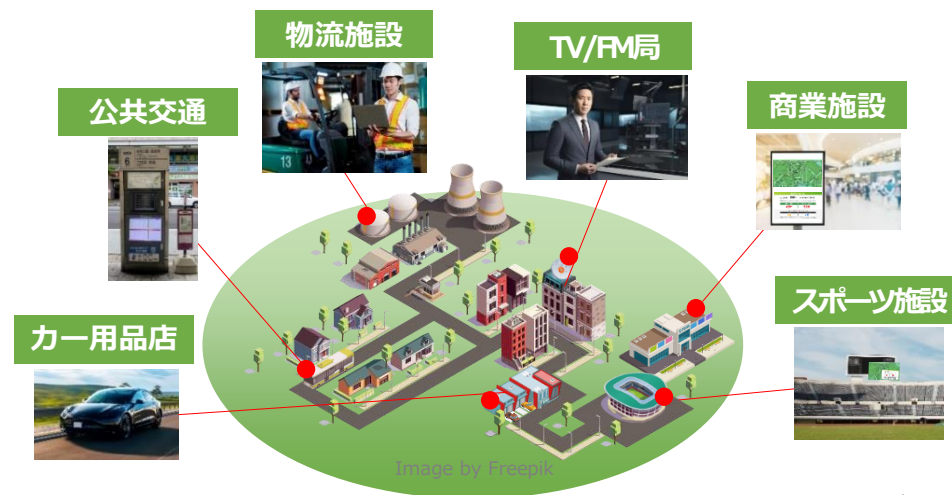


Image by Freepik

キッティング支援

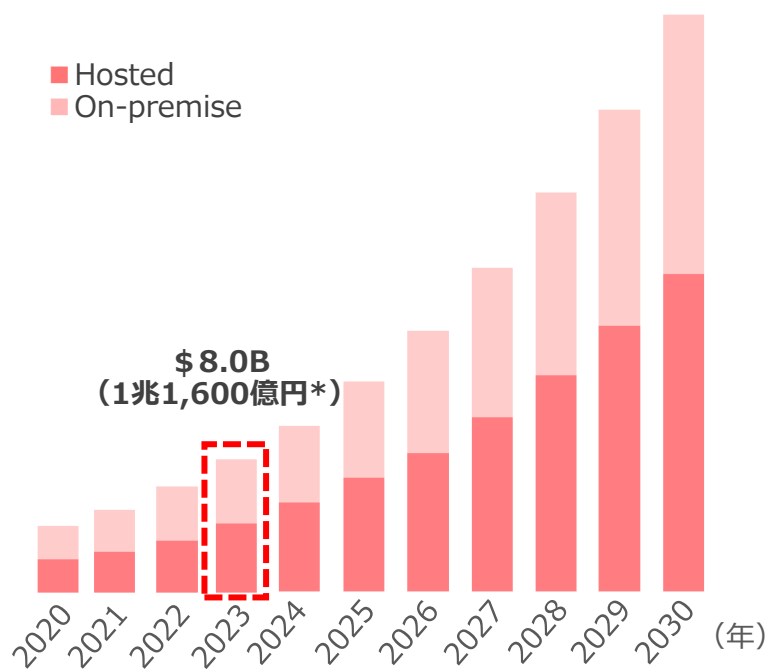
交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

主要回線事業者*₁に対応した高品質な通話を実現するIP-PBX*₂コミュニケーションシステム。既存パートナーとの連携強化と新規パートナーの獲得を促進。

Japan Unified Communications Market (推移・予測)



*1米ドル=145円換算

(※Grand View Researchのデータを基に当社が作成)



Image by Freepik

4大通信キャリアも

*₁ 主要回線事業者

NTT東日本・NTT西日本/NTTコミュニケーションズ/
 楽天コミュニケーションズ/Coltテクノロジーサービス/ KDDI/
 アルテリア・ネットワークス/Softbank

*₂ インターネット回線を活用した電話交換機

キitting支援

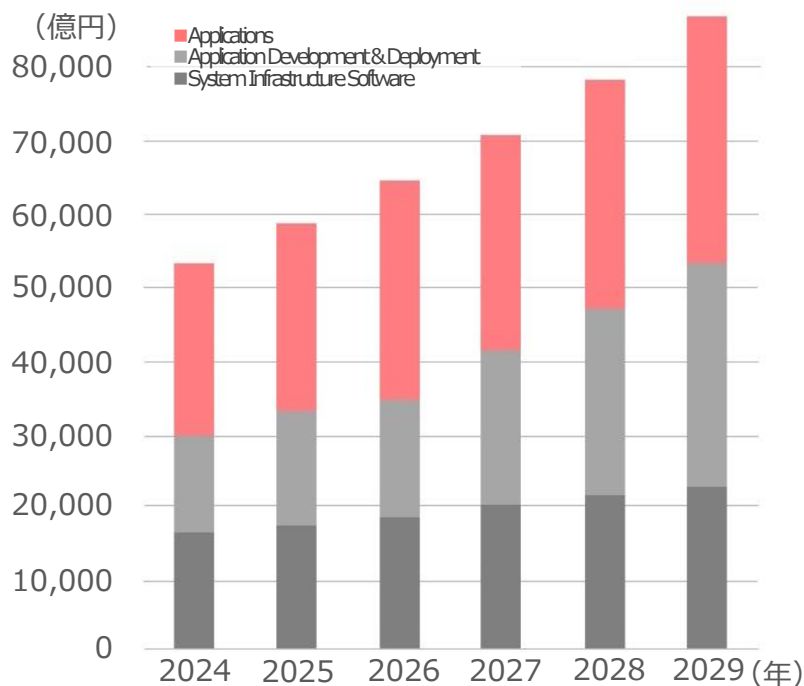
交通情報

コミュニケーション

EC・ASPサービス等

ソフトウェア構築を通じEC・ASP等を提供する同サービスの中でも調達業務支援サービスは、クローズ型とオープン型の支援によるコスト削減と業務効率化で顧客を拡大。

国内ソフトウェア市場 予測



(※IDC Japanのデータを基に当社が作成)

調達業務支援サービス

● クローズ型 『Profair』

- ✓ セキュアな環境で
公明正大な取引を実現
- ✓ 定額制で利用可能

● オープン型 『日本オープンマーケット』

- ✓ 幅広い提案を受領可能
- ✓ 従量課金制で1案件から利用可能



バイヤー：間接材等の調達品を購入する法人／サプライヤー：間接材等の調達品を提供する法人

導入実績

官公庁（中央省庁含む）、国公立大学、
公共機関、大手民間企業 他

2023年以降、再拡大が見込まれている国内太陽光発電導入容量。同サービスにおいては電力売買の他、技術力を融合させた地方創生のためのサービス創出へ。

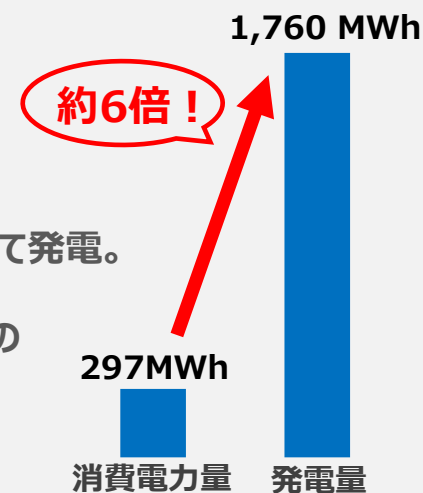
国内の太陽光発電導入容量（事業形態別）推移・予測



(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



山口県宇部市にて
利用面積24,320㎡・
パネル出力約1.3MWhにて発電。
2025年5月期は
当社グループ消費電力量の
約6倍となる電力を発電



ITソリューションを通じてお客様ビジネスに新しい価値を提供する

システム開発サービス



自社コンテンツ開発で培ったノウハウや最新のAI等の技術を活かし、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

業務支援サービス



通信キャリア等に対し、高度人材による上流工程の業務を常駐型で支援

その他サービス



端末を基軸に事業展開する主力サービスに付随し拡大（中古端末買取販売 等）

トピックス

システム開発サービス

自社コンテンツで培った開発力を強みに
多様な開発案件を受託

ガス配送



ゴルフ
ナビゲーション



ヘルスケア



半導体
工場管理



個人認証



メディア
アプリ



豊富な実績を基に、既存顧客の深耕と
新規顧客の開拓を推進

業務支援サービス

金融領域の業務支援を新たに開始

－ 通信キャリアの金融システムリスク管理業務を支援 －



その他サービス

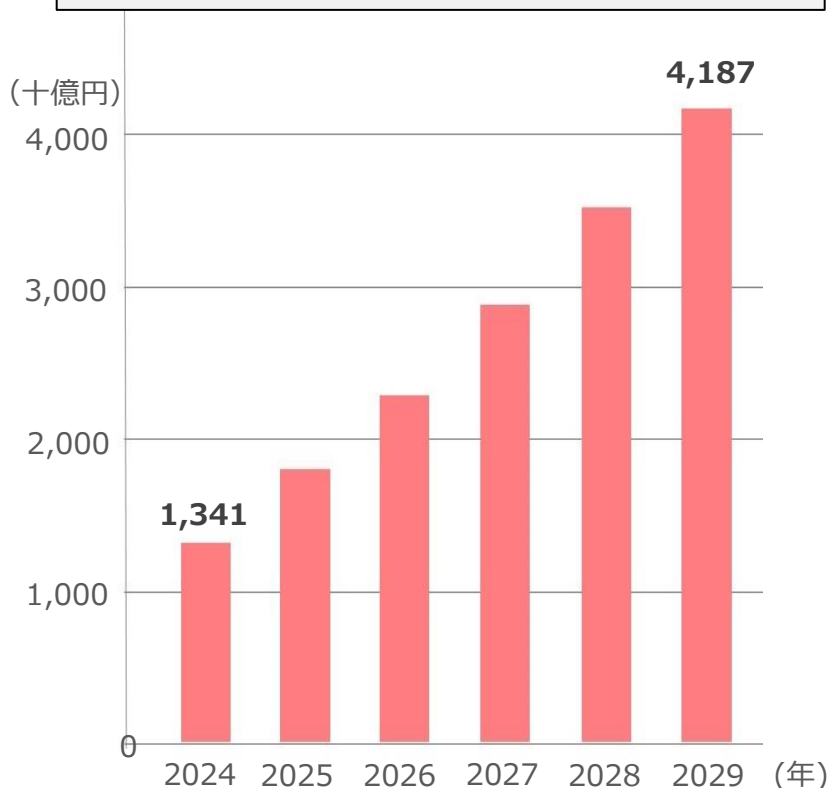
・プロモーション支援

株式会社NTTドコモへ「スゴ得コンテンツ®」
契約者増加の支援策実施 - カプセルトイを
通じて契約者に数量限定ノベルティプレゼント -



自社開発コンテンツで培ったノウハウと最新技術を取り入れ多様な案件に参画。
急拡大するAI市場を背景に、AIを活用したサービス提供で事業を拡大。

国内AIシステム市場予測



(※IDC Japanの資料を基に当社が作成)

『AI画像解析による駐車場出庫時間表示』



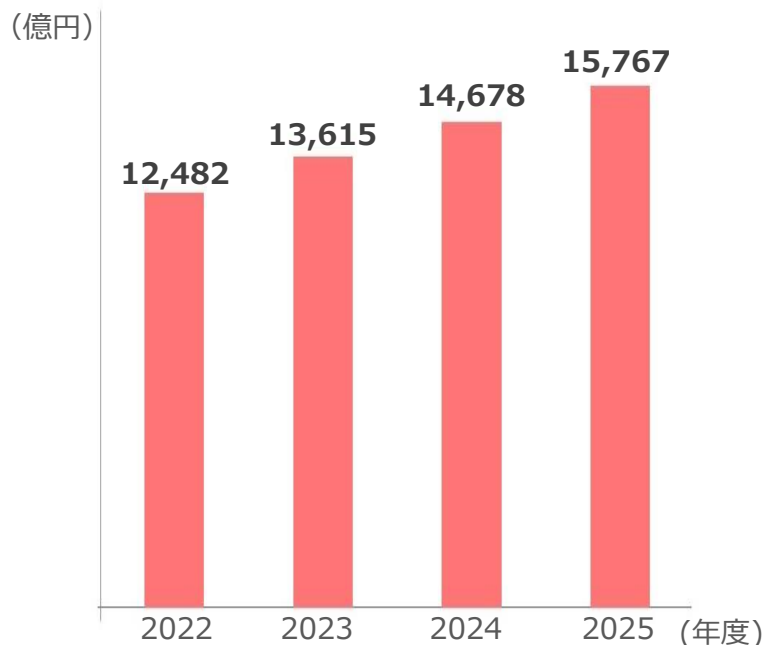
システム開発サービス

業務支援サービス

その他サービス

拡大が続く市場を背景に高度IT人材に特化した支援サービスを提供。人材への投資とチーム編成等によるサービス力の向上で通信キャリアを中心に展開。

デジタル人材関連サービス市場規模推移・予測



※デジタル人材（IT技術者）派遣サービス、デジタル人材紹介サービス、デジタル人材ダイレクトリクレーティングサービス、フリーランスデジタル人材マッチングサービスの4市場の合計

※事業者売上高ベース

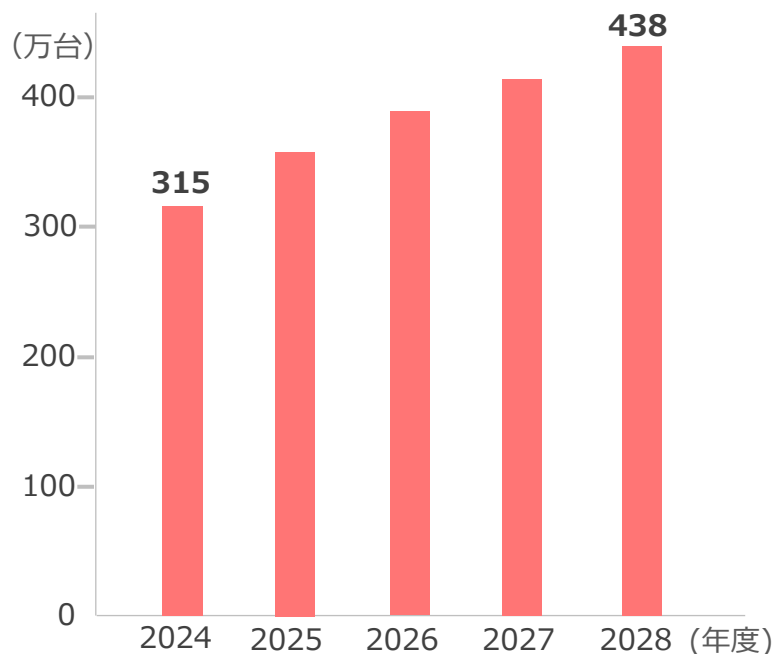
(※矢野経済研究所のデータを基に当社が作成)



Image by Freepik

主力事業に付随した同サービスの中でも特に中古端末買取販売サービスは、市場拡大を背景に全国展開する携帯電話取扱代理店へ営業を強化。

中古スマートフォン販売台数の推移・予測

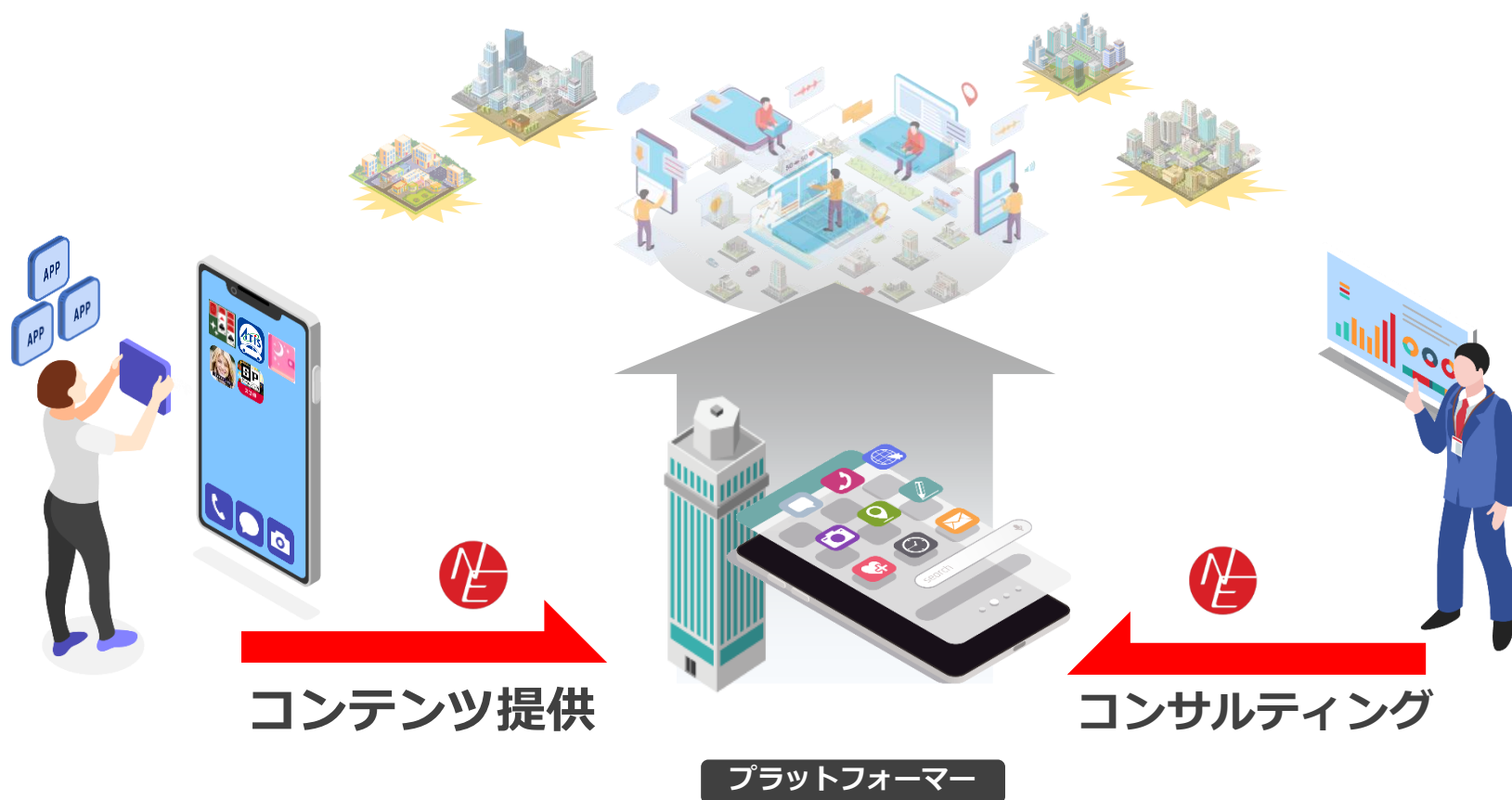


(※MM総研のデータを基に当社が作成)



リファークッシュ（世界各国推奨ソフトを用いたデータ消去）で企業の不要端末を資産化

自社コンテンツの開発・提供を核に法人向けソリューションサービスへと事業を拡大してきた当社。これまで培ってきた技術・ノウハウを基にプラットフォームへのコンサルティングにより顧客事業の拡大を支援。



4. 連結業績予想

●業績予想と進捗

(単位:百万円)

	2026年5月期 (予想)	2025年5月期 (実績)	前年度比	
			金額	増減率
売上高	5,330	4,442	887	20.0%
営業利益	240	67	172	253.9%
経常利益	250	89	160	179.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	155	21	133	614.5%

●今後の展開

■クリエイション事業

◆コンテンツサービス

月額：バリュー向上と広告投資の最適化で増収トレンドを継続

キャリア定額：通信キャリアと連携し、コンテンツの販促強化や新タイトル投入

◆ビジネスサポートサービス

キitting支援：ツール販売や代行サービスの拡充に注力するとともに、
クライアントのニーズに合わせたオーダーメイド型
キittingツールの販路開拓を推進

■ソリューション事業

◆システム開発サービス

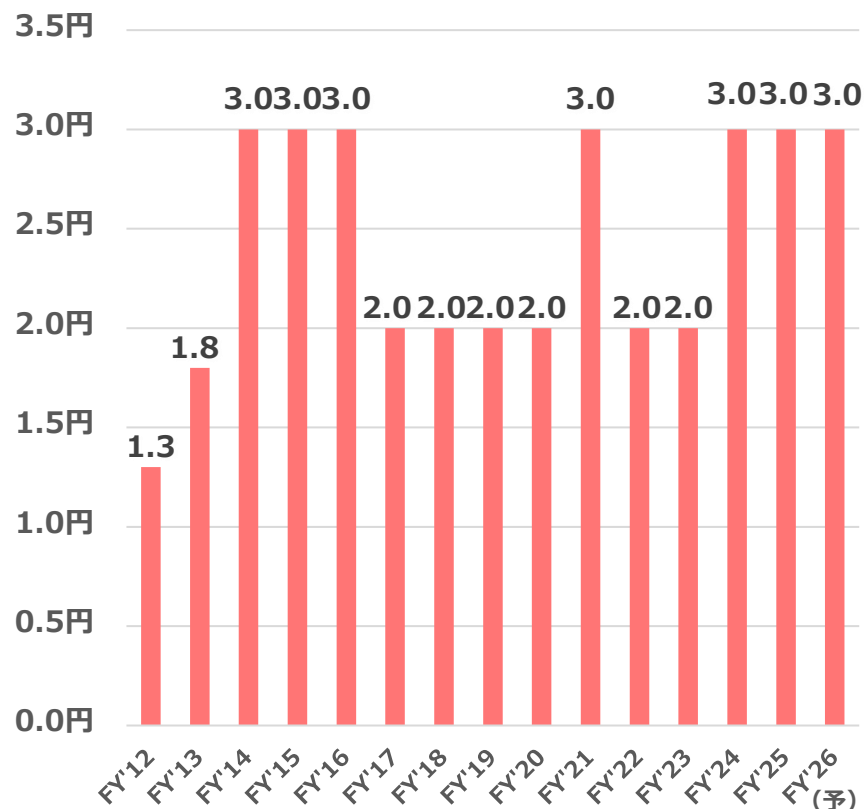
企業のDX投資意欲は総じて高く、既存顧客への深耕と新規顧客の獲得を積極推進

2026年5月期は3円（配当性向74.6%）の予想

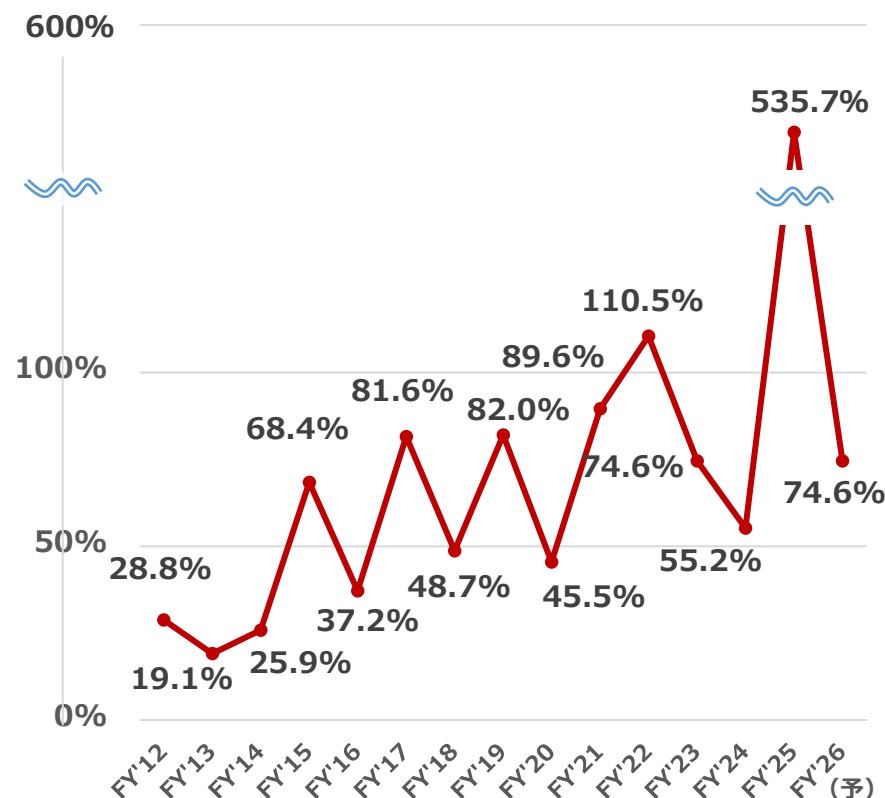
配当方針

将来の積極的な事業展開と経営環境の変化に備えた資金を確保するとともに、安定配当を基本とし、中長期的な観点から株主還元を実施。

配 当



配当性向



5. 参考

社名	日本エンタープライズ株式会社
所在地	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
代表取締役会長 兼 社長	植田 勝典
資本金	11億円
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場（4829）
グループ会社	連結：(株)ダイブ、(株)フォー・クオリア、(株)and One、(株)会津ラボ (株)プロモート、いなせり(株)、(株)アップデートサポート (株)スマート・コミュニティ・サポート、 非連結：NE銀潤(株)、Dive Global Access, Inc.
従業員数	230名 ※2025年5月31日現在
事業区分	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 ソリューション事業： ITソリューションを通じてお客様ビジネスに 新しい価値を提供する

■ 株式会社ダイブ

- 業務支援
- アプリ / Web サイト企画・開発・運用

■ 株式会社and One

- ソフトウェア開発
- オープンソース を利用したシステムの開発・販売・保守・組込
- マルチキャリアゲートウェイ「Primus Gateway」の開発・販売・構築・保守
- ソフトフォン「WORK PHONE」の開発・販売・保守



■ 株式会社津ラボ

- アプリ / Web サイト開発・運用
- ホームページ制作
- 企画・デザイン
- コンピュータに係わる新技術の研究開発



■ いなせり株式会社

- 東京魚市場卸協同組合公式、飲食事業者向け鮮魚ECサービス『いなせり』の企画・開発・運営
- 一般消費者向け鮮魚ECサービス『いなせり市場』の企画・開発・運営



■ 株式会社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



■ Dive Global Access, Inc.

- 米国日系企業向け業務支援
- アライアンス構築



■ NE銀潤株式会社

- モバイルコンテンツの企画・開発・運営



■ 株式会社スマート・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及びその管理・運営、地方創生

■ 連結子会社8社 ■ 非連結子会社2社

交通情報アプリ『ATIS交通情報』

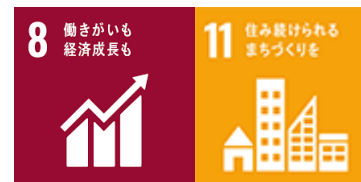


1993年に世界で初めて高度交通情報の提供を開始したサービスを基に、2015年からはアプリも開始。全国の高速・一般道路の交通事象を独自開発したデフォルメマップ（簡易地図）でリアルタイムに確認可能。交通情報の音声読み上げ機能などを利用できる「プロ」コースは大手旅客・物流企業等へも導入。

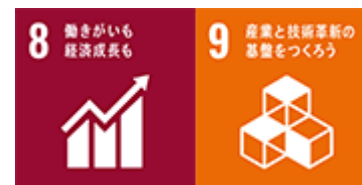
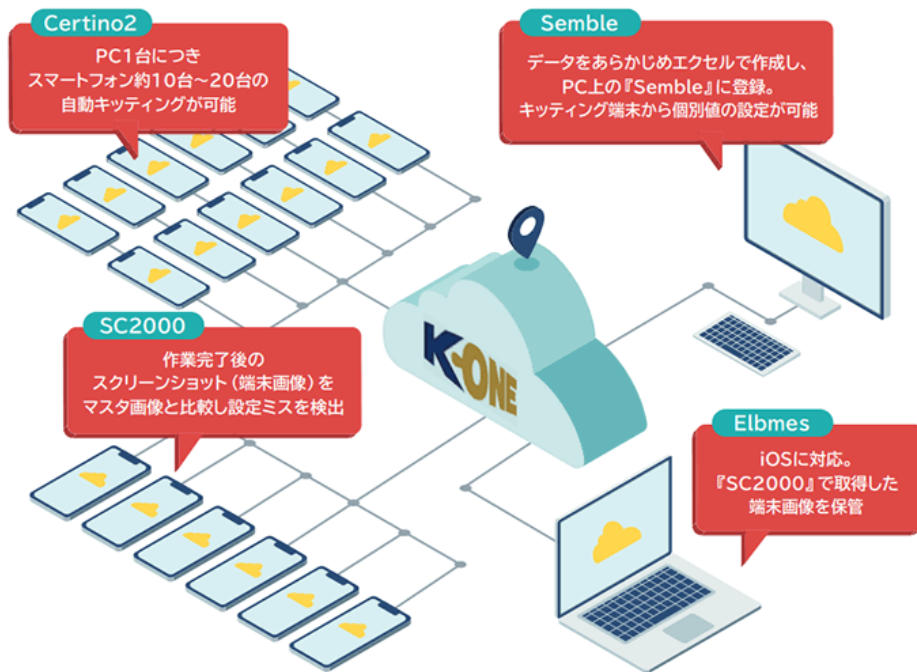
▶ ATIS交通情報



**渋滞改善による環境負荷低減と
ドライバーの働き方改革に貢献**



キッティング支援サービス



従来手作業で行われていたスマホ等の初期設定（キッティング）をRPAツールにより自動で処理。コントロールPC1台につき最大20台のデバイスを同時にキッティングし、大幅な省力化を実現。



独自開発したツールによる作業効率向上で働き方改革に貢献

持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指した取り組み



- ・デジタル化支援サービス
エネルギーマネジメントシステムや、AIやRPA等の技術を活用した人的作業の省力化に向けたサービスを提供
- ・リサイクル支援サービス
スマートフォン等の不要端末を買い取り、データ消去の上で販売
- ・再生可能エネルギー開発
山口県宇部市にて太陽光発電による発電及び電力を販売



- ・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、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備、産前産後・育児・介護休暇 等
- ・社会貢献活動
最終利益の1%相当額を寄付金として積み立て



- ・経営の健全性及び透明性の確保に向けたコーポレート・ガバナンス体制の構築
- ・取締役及び監査役のスキルマトリックス作成
- ・取締役会実効性評価の実施
- ・企業理念に基づく企業倫理の浸透と各種法令及びコンプライアンスの徹底
- ・すべてのステークホルダーへの的確な情報開示

多様な人材の活躍に向けた取り組みと実績

指標	目標	実績 (FY2024)
管理職に占める女性労働者の割合	2026年5月までに 25%	13.6%
男性労働者の育児休業取得率	2026年5月までに100%	100.0%
労働者の男女の賃金の差異	2026年5月までに 80%	78.0%

給与水準引上

10%
(’22→’24年)



※新卒初任給

年間休日

124日



有休取得率

93.6%



育休復帰率

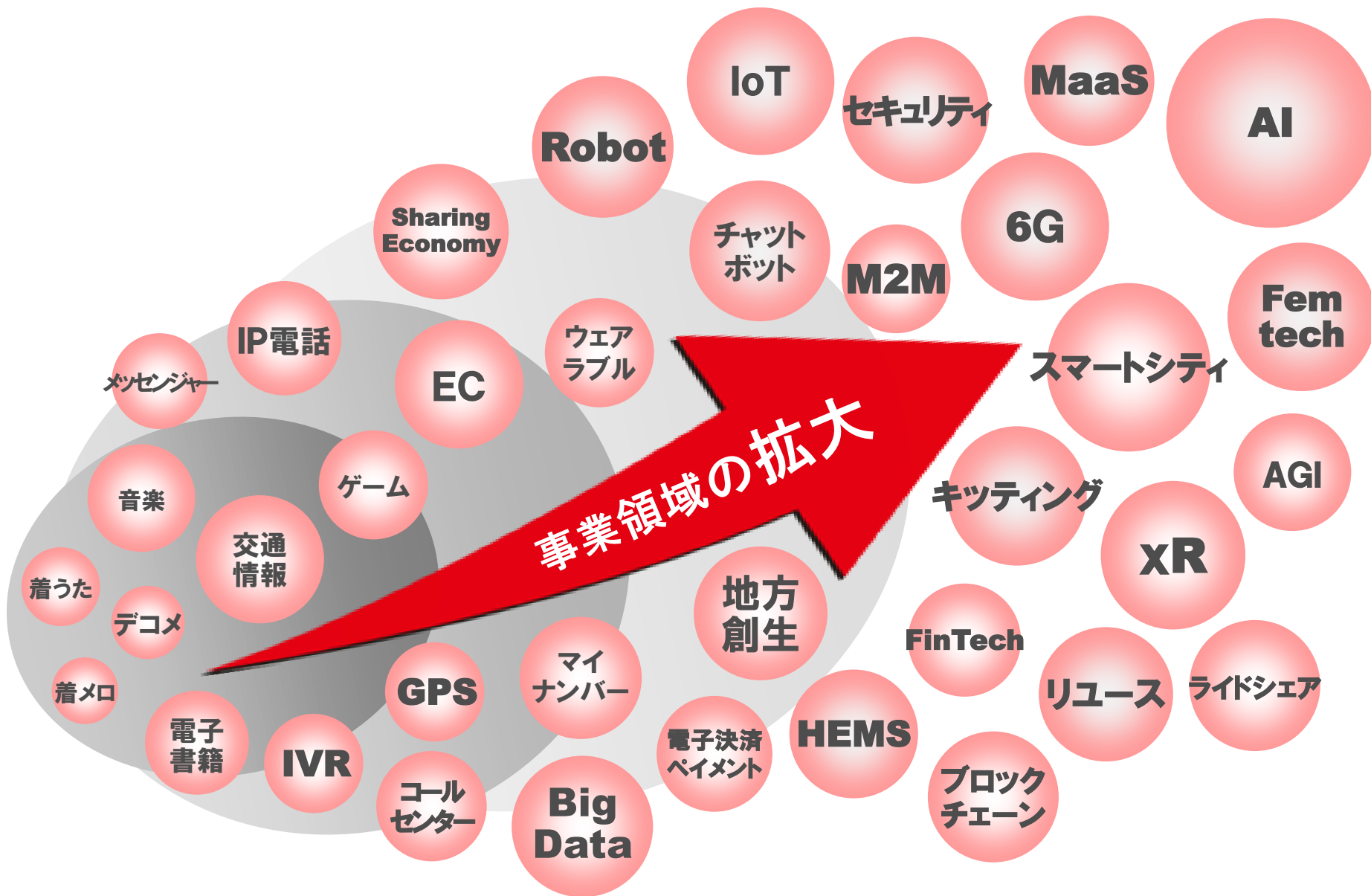
100%
(過去5年)



平均残業時間

11.9h/月







<https://www.nihon-e.co.jp>

※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。