

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2020年5月期 第2四半期 決算説明資料
(2019年6月～2019年11月)

1	2020年5月期 第2四半期 決算概況	P.2
	業績ハイライト	P.3
	連結損益計算書 (サマリー)	P.4
	四半期業績推移	P.5
	売上高	P.6
	クリエイション事業 売上高	P.7
	ソリューション事業 売上高	P.9
	売上原価	P.11
	販売費及び一般管理費	P.13
2	セグメント別 事業概況	P.15
	● クリエイション事業	P.17
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス	P.18
	● ソリューション事業	P.25
	システム開発・運用サービス	P.26
3	連結業績予想と事業展開	P.32
	連結業績予想	P.33
	事業展開	P.34

1. 2020年5月期 第2四半期 決算概況

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」、「その他」



- キットティングの継続的な伸長
- AppStoreやGooglePlay等の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利用を促進
- 一般消費者向けECマーケット『いなせり市場』において、サブスクリプション型の月額パックの提供を開始

ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」、「その他」



- クリエーション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発を中心としたトータルソリューションサービスの提供に注力
- 中古端末買取販売サービスの推進

連結損益計算書 (サマリー)

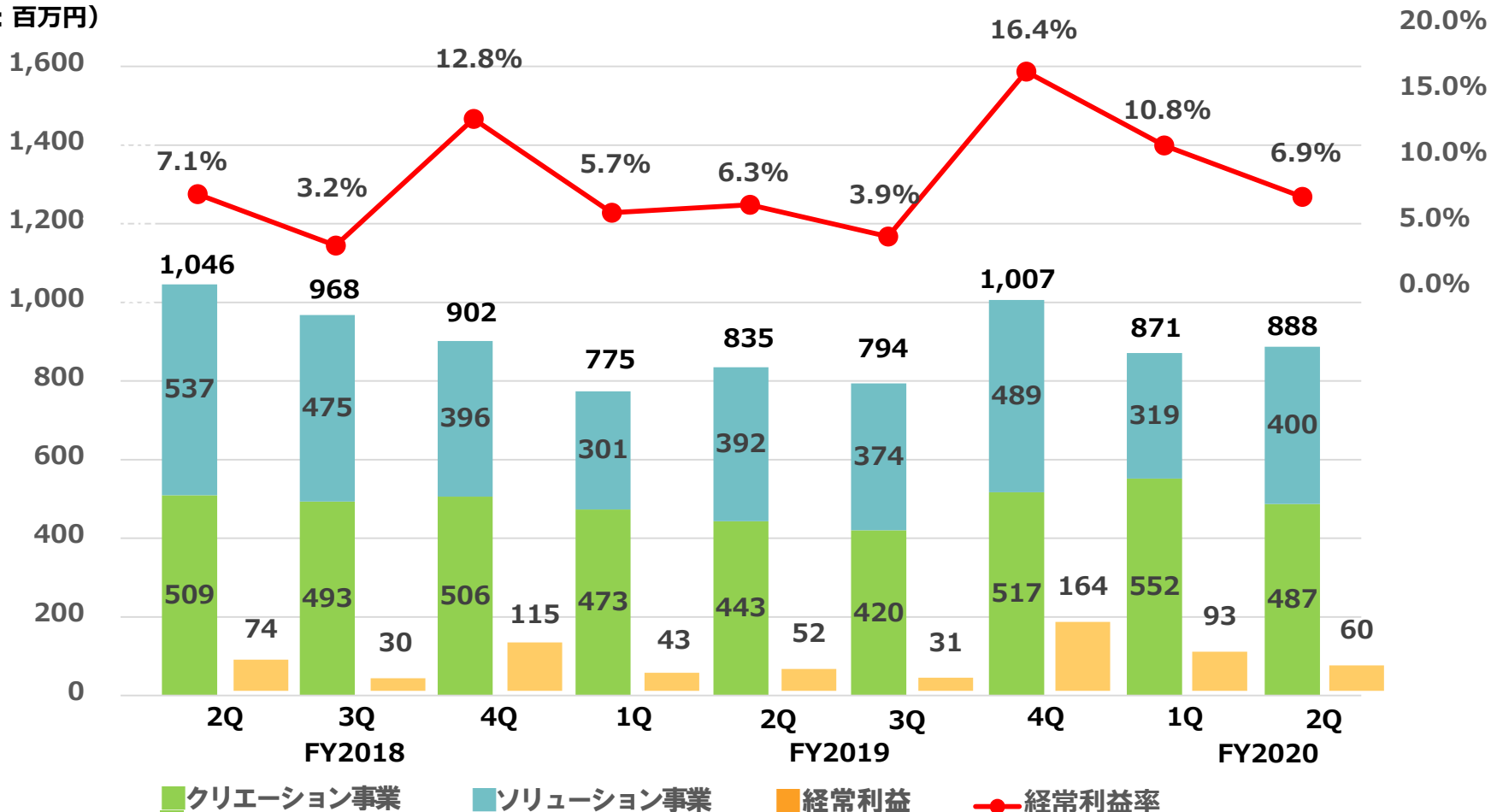
(単位：百万円)

	2020年5月期 第2四半期累計	2019年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上高	1,759	1,611	148	9.2%
売上原価	987	863	123	14.3%
売上総利益	772	747	24	3.3%
販売管費	637	670	▲32	▲4.9%
営業利益	134	77	57	74.6%
営業外収益	22	21	0	3.0%
営業外費用	1	1	▲0	▲3.1%
経常利益	154	96	58	60.3%
特別利益	7	0	6	1,572.2%
特別損失	-	0	▲0	100.0%
税金等調整前四半期純利益	161	96	65	68.3%
法人税等合計	37	50	▲13	▲26.3%
四半期純利益	124	45	78	172.0%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	16	17	▲1	▲6.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	107	27	80	286.1%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ11.7%減収
- ソリューション事業は、QoQ25.4%増収
- 経常利益率は、QoQ3.9ポイント減少

(単位：百万円)



売上高（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2020年5月期 第2四半期累計	2019年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,040	917	123	13.4%
ソリューション事業	719	694	25	3.6%
合計	1,759	1,611	148	9.2%

- **クリエイション事業**
「ビジネスサポートサービス」の増加が牽引し、13.4%増収
- **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、3.6%増収

（単位：百万円）

	2020年5月期 第2四半期累計	2019年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	639	640	▲1	▲0.2%
ビジネスサポートサービス	367	241	126	52.5%
その他	32	34	▲2	▲6.0%
合計	1,040	917	123	13.4%

■コンテンツサービス

通信キャリアが運営するプラットフォーム市場が縮小する中、引き続き、通信キャリア以外のプラットフォームへの展開に注力したことにより、ゲームを中心とするエンターテインメントコンテンツが増進した結果、0.2%減収に止める

■ビジネスサポートサービス

キッティングの大幅な伸長により、52.5%増収
2Q累計における最高売上高（FY2017以降）を更新

■その他（太陽光発電）

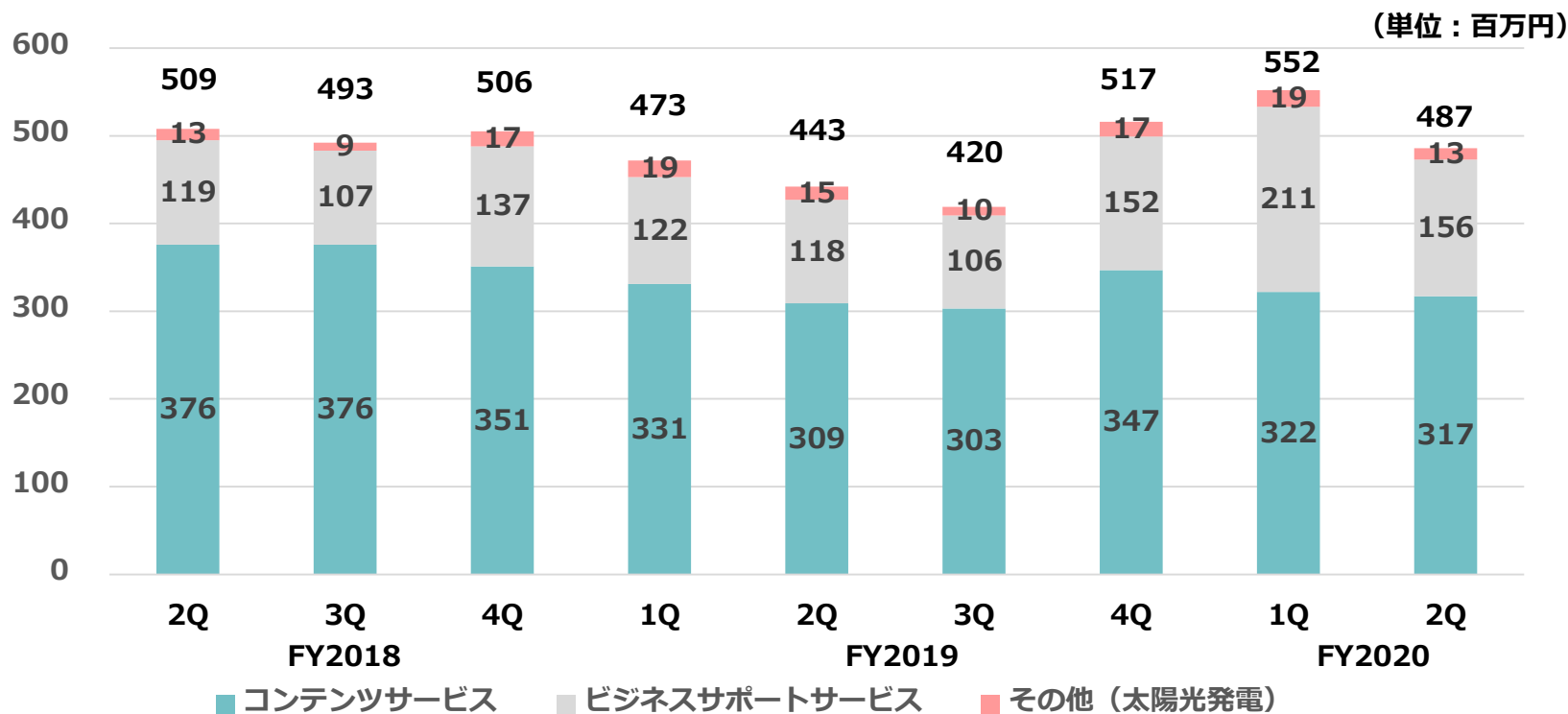
天候等の影響により、6.0%減収ながらも、概ね横ばいに推移

■コンテンツサービス

QoQ1.4%減収ながらも、引き続き通信キャリア以外のプラットフォームへの展開に注力し、減収幅を縮める

■ビジネスサポートサービス

2Qは、25.9%減収となったが、引き続きキッティングが好調に推移し、2Qにおける最高売上高（FY2017以降）を更新



(単位：百万円)

	2020年5月期 第2四半期累計	2019年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	719	690	28	4.1%
その他の	0	3	▲3	▲84.7%
合計	719	694	25	3.6%

■ システム開発・運用サービス

企業によるIT投資の増額基調を背景に、案件獲得が増勢に進み、4.1%増収
2Q累計における最高売上高 (FY2017年以降) を更新

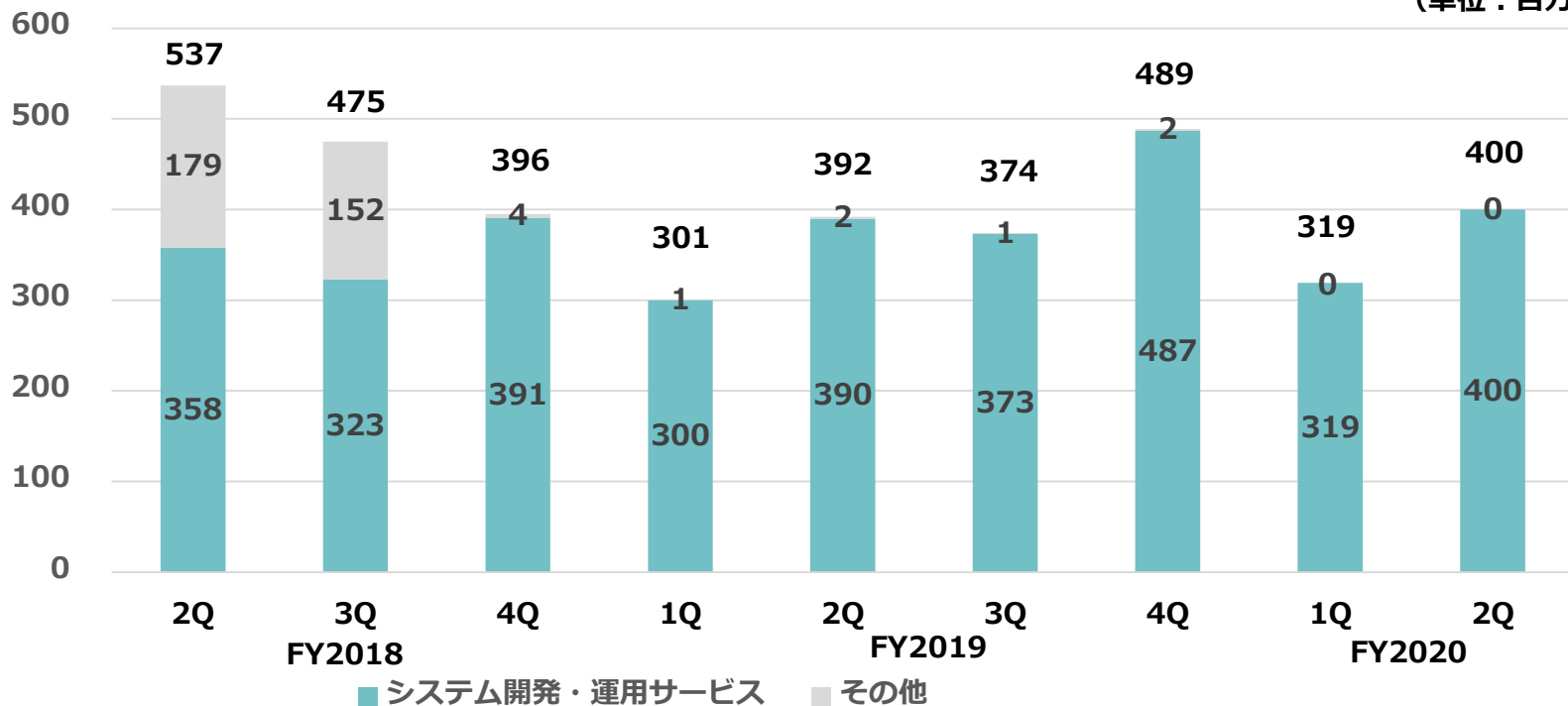
■ システム開発・運用サービス

企業によるIT投資の増額基調を背景に案件獲得が増勢に進み、

QoQ25.4%増収

2Q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）

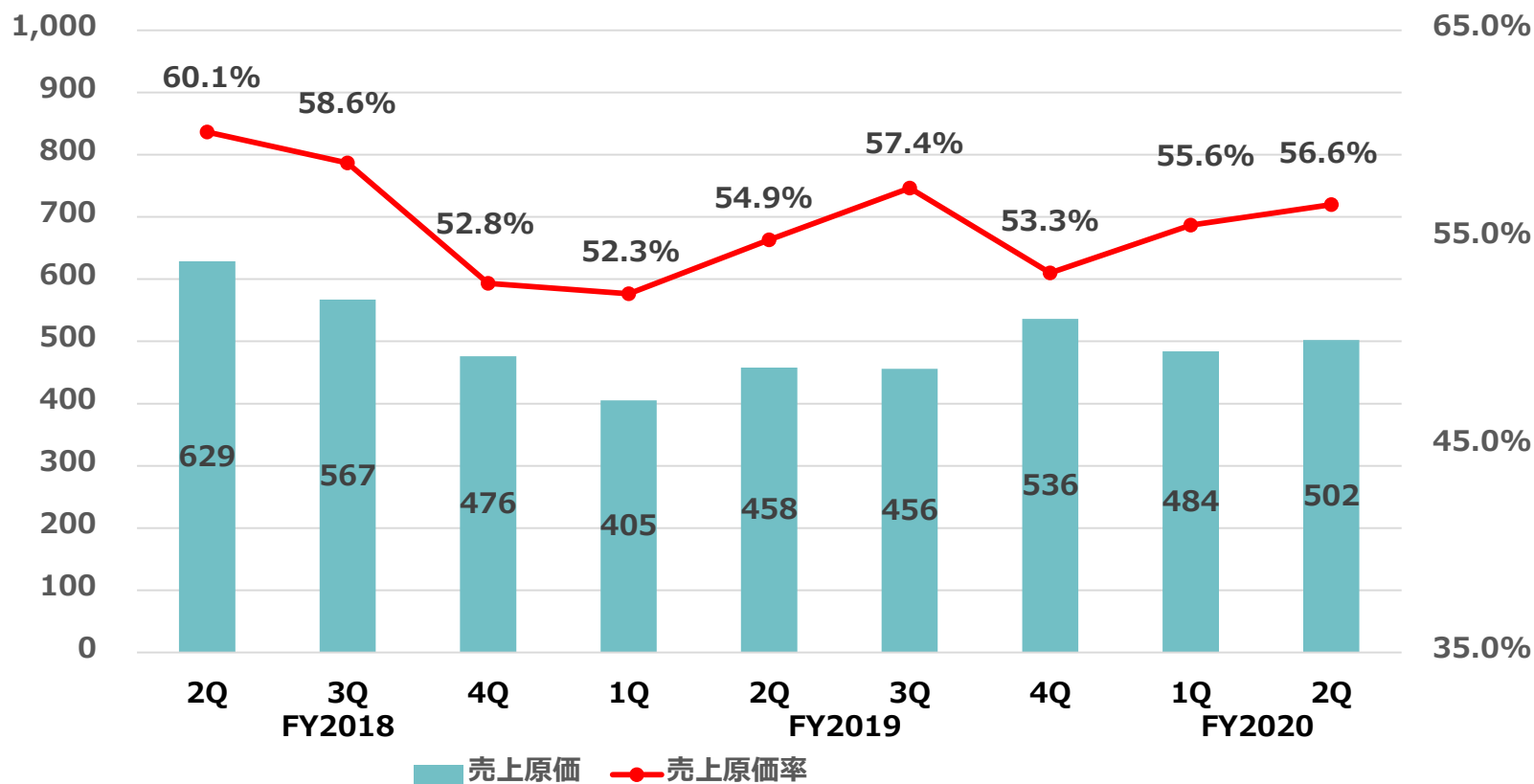
	2020年5月期	2019年5月期	前年同四半期比	
	第2四半期累計	第2四半期累計	金額	増減率
売上原価	987	863	123	14.3%
売上原価率	56.1%	53.6%	-	-

キッティングの大幅な伸長及びコンテンツサービスにおける
通信キャリア以外が運営するプラットフォームへのシフト等により、
売上原価14.3%増加、売上原価率2.5ポイント増加

売上原価（四半期推移）

原価率の高いソリューション事業が増収し、原価率の低いクリエイション事業が減収となったことにより、売上原価率QoQ1.0ポイント増加

(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）

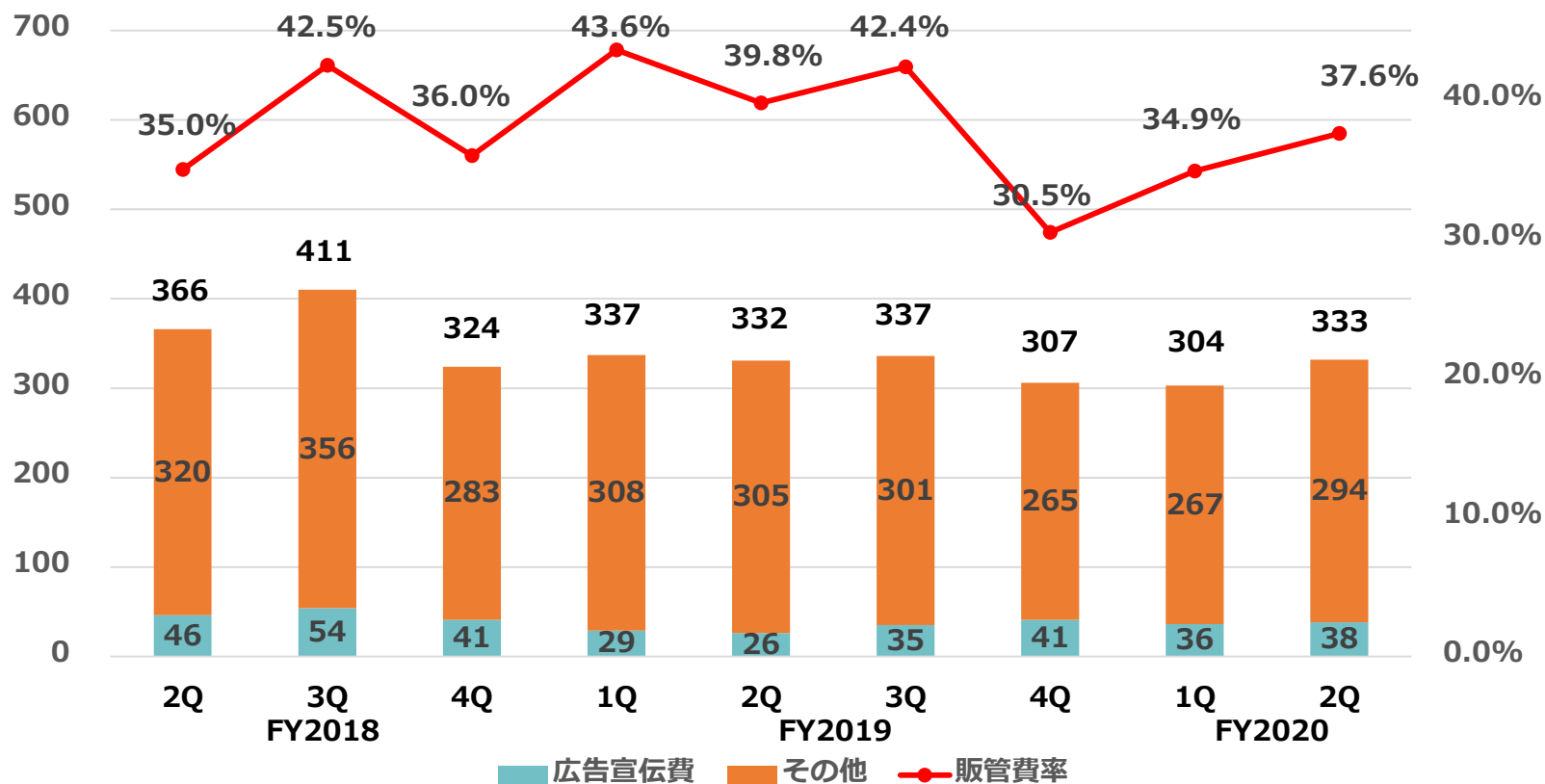
	2020年5月期 第2四半期累計	2019年5月期 第2四半期累計	前年同四半期比	
			金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	75	56	19	34.3%
（ そ の 他 ）	562	614	▲51	▲8.5%
販 管 費	637	670	▲32	▲4.9%
販 管 費 率	36.2%	41.6%	-	-

広告宣伝費の増加の一方、貸倒引当金の戻し入れ、人件費の減少等により、
販管費32百万円減少、販管费率5.4ポイント改善

販売費及び一般管理費（四半期推移）

貸倒引当金の戻し入れが生じた1Qに比べ、2Qは29百万円増加

(単位：百万円)



2. 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



2-1. クリエーション事業

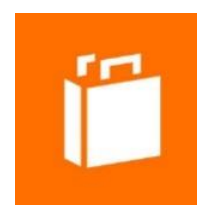
エンターテインメント

- 話題のコミック・小説を中心に、ビジネス・実用書・雑誌・写真集等、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍サービスや、エンターテインメント関連のコンテンツ



ライフスタイル

- 各IC間の所要時間がわかる詳細渋滞マップなど全国の高速度道路・一般道路の情報や、お手持ちのスマートフォンで走行状況を撮影できるドライブレコーダー機能を搭載した実用アプリ (P20参照)
- 月間20万人のユーザーに向けて、女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリや、ブランド品からファッションアイテム、電化製品までオールジャンルの商品を取扱うフリーマーケットアプリ
- 一般消費者が、豊洲市場の仲卸の目利きに合った魚介商品を購入できるECサイト (P22参照)



AppStoreやGooglePlay等の通信キャリア以外が運営する
プラットフォームへシフトしつつ、トレンドコンテンツに挑戦

ビジネスサポートサービスへ	キitting	<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 (P21参照)
	ATIS交通情報	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高速・貸切バス等の運送業、運輸・物流業、配送・引越業等の法人向けに、全国の高速・一般道路の渋滞、事故、規制情報等最新の交通事象をマップ上で確認できるクラウド型の交通情報サービス『ATIS on Cloud』提供 ■ ケーブルテレビ、コミュニティFM、新聞社等へのデータ配信提供等ストック型ビジネスを展開
	音声ソリューション	<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『Primus』やVoIPエンジン『Primus SDK』の開発・販売 (P23参照)
	教育・調達・観光	<ul style="list-style-type: none"> ■ eラーニング、リバースオークション、観光促進等
	いなせり	<ul style="list-style-type: none"> ■ 飲食事業者向け鮮魚eコマース『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 (P22参照)
	実証事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「ブロックチェーンと多機能『SMART PLUG』を活用した電力取引」の実証事業を株式会社エナリスと共同で進行 (P24参照)
その他	<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 小中学校体育館の屋根に設置した太陽光発電設備を活用して、子供たちが環境や再生エネルギーについて学べる学習環境の整備を進行 	

『ATIS交通情報』 ドライブレコーダー【交通情報サービス株式会社】

全国の高速・一般道路の渋滞、事故、規制情報などの交通事象をリアルタイムでマップ上にて確認できる、個人向けアプリ『ATIS交通情報』に2019年12月25日、ドライブレコーダー機能を追加。



市販のスマホホルダーにお手持ちのスマホを設置し、アプリを起動するだけで使用可能。衝撃検知時の動画は、前後10秒間、30秒間、60秒間から選択できる。また、手動録画も可能。

**ドライブレコーダーの機能性を向上させるとともに、
アプリ『ATIS交通情報』のサービスもさらに拡充を図る**

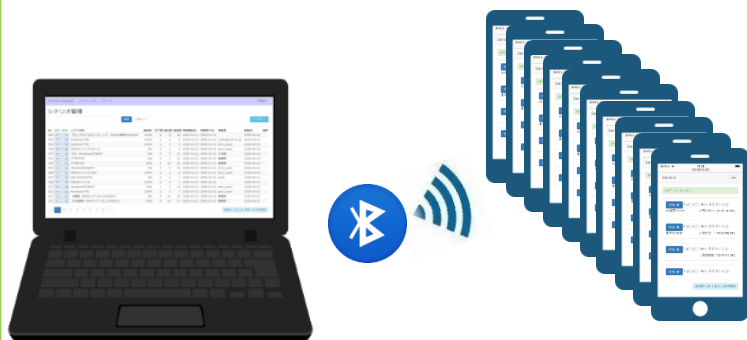
キッティング

従来、1台ずつ手作業で行われていた端末導入時の個別設定を、ユーザーがすぐに使えるように初期設定するRPA*ツール『Kitting-One』。2019年8月に特許取得（第6560065号）。大手企業に利用され、実施台数はサービス開始から約5万台へ。

*RPA:Robotic Process Automation 認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取り組み



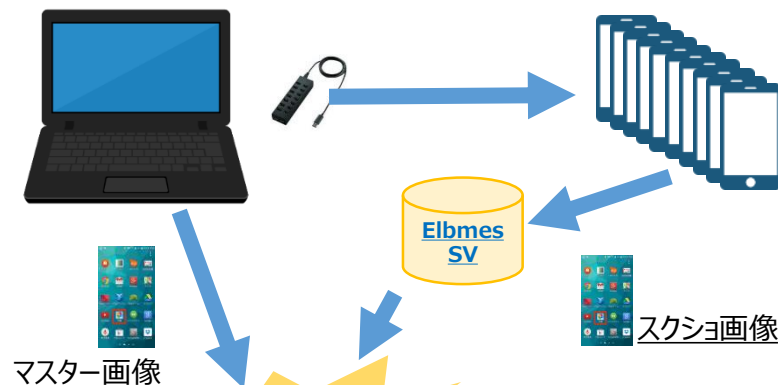
データ移行



- ・ PC 1 台につき約10台のスマホをキッティング
- ・ ユニーク情報も設定可能



データ照合



マスター画像

スクショ画像

Matching
判定

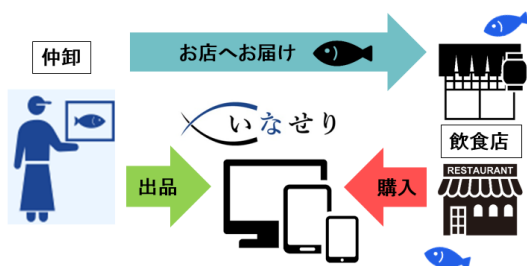
	11111	22222	33333	44444
アプリ	OK	OK	OK	OK
アプリ	OK	OK	OK	NG
アプリを探すON	OK	OK	NG	OK
アプリ配列	NG	NG	OK	OK

キッティングサービス業界は、1台ずつ手作業で個別設定対応を行う単純作業から、ツールを活用した業務効率化の需要が高まってきている

いなせり【いなせり株式会社】

豊洲市場の高品質な魚介商品を購入できる鮮魚eコマース。

■いなせり（BtoB） 飲食事業者向け鮮魚eコマース



品揃え拡充の要望に応じて2019年12月には魚料理の添え物となる青果の販売を開始し、今後のさらなる登録者数増加と利用社数拡大を図る。

■いなせり市場（BtoC）一般消費者向け鮮魚eコマース



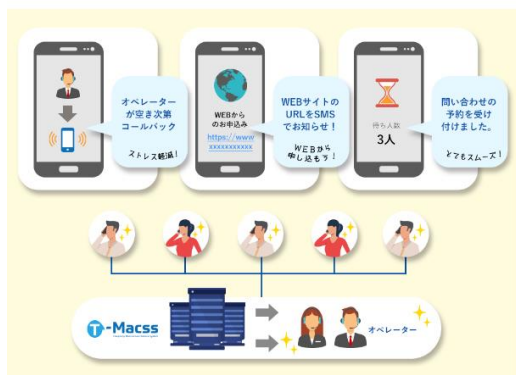
2019年11月にサブスクリプション型の「豊洲仲卸厳選・お楽しみ月額パック」の提供を開始したほか、SNS開設によるPR強化により、一層の利用者拡大を目指す。

新たなサービスと事業領域の拡大を図り、利用者のさらなる増加を促進

IP-PBXサービス【株式会社and One】

and Oneが提供するIP-PBX（電話交換機）ソフトウェア『Primus®』に、株式会社クロノスが提供するSMSを組み合わせたクラウド型コールシステム『T-Macss』（ティーマックス）。『T-Macss』は、株式会社フューチャートの採用管理システム『bizpla』（ビズプラ）にも採用（『T-Macss for bizpla』）。

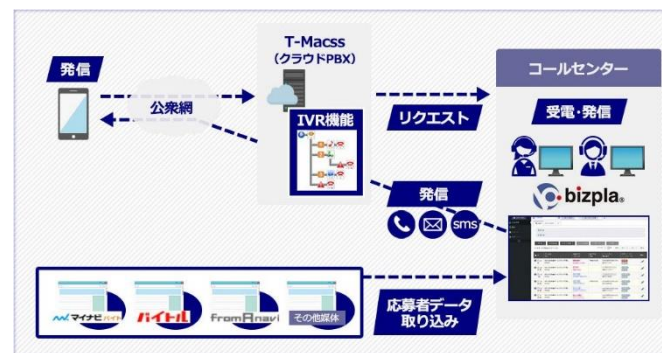
『T-Macss』



コールセンターで電話が込み合った場合、オペレーターが空き次第コールバックしたり、WebサイトのURLをお知らせしたりし、いわゆる“あふれ呼”*を低減する。

*コールセンターで問い合わせ電話が受信可能電話回線数を上回り、電話が鳴りやまない状態となること

『T-Macss for bizpla』



採用活動をしている企業はインターネット上の複数の求人サイトを一括管理できるだけでなく、電話やSMSも自動的に一元管理できる。

実証実験【株式会社会津ラボ】

福島県が実施する「再生可能エネルギー関連技術実証研究支援事業*1」に2017年から3年計画で参画。2019年も採択され、3年目として2019年12月から「模擬DR*2実証実験」を福島県内を始めとした各地で実施。事業展開を見据えたユーザーへの付加価値の提供として、ブロックチェーン基盤を用い、インセンティブの付与や管理を検証。

アプリ画面

インセンティブ管理画面

福島県内を始めとした一般家庭約300世帯に『SMART PLUG』を配布（約1,500個）。専用のスマートフォンアプリを通じて節電要請を行い、節電状況に応じて付与するインセンティブ効果や、消費電力の記録・分析から得られる効果の検証を行い、DRの有効性を測る。

※画像はすべてイメージ

*1 福島県が、県内の民間企業等を対象に、東日本大震災後に新たに研究開発を進めてきた再生可能エネルギー関連技術について、その事業化・実用化のための実証研究事業を支援する仕組み
 *2 デマンド・レスポンス：卸市場価格の高騰時または系統信頼性の低下時に、電気料金価格の設定やインセンティブの支払いに応じて電力の使用を抑制するよう、需要家側に電力消費パターンを変化させること



2-2. 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、市場のニーズに合わせたトータルソリューションサービスを提供。(P27~29参照)



中古端末 買取販売サービス

- 中古端末を買い取りバイヤーに販売するサービス。(P30~31参照)
厳正なグレーディング(査定)に加え、リファーマビリティ*の提供を目指す。



*中古品等の端末を新品に準じる状況に仕上げる

ソリューションサービス

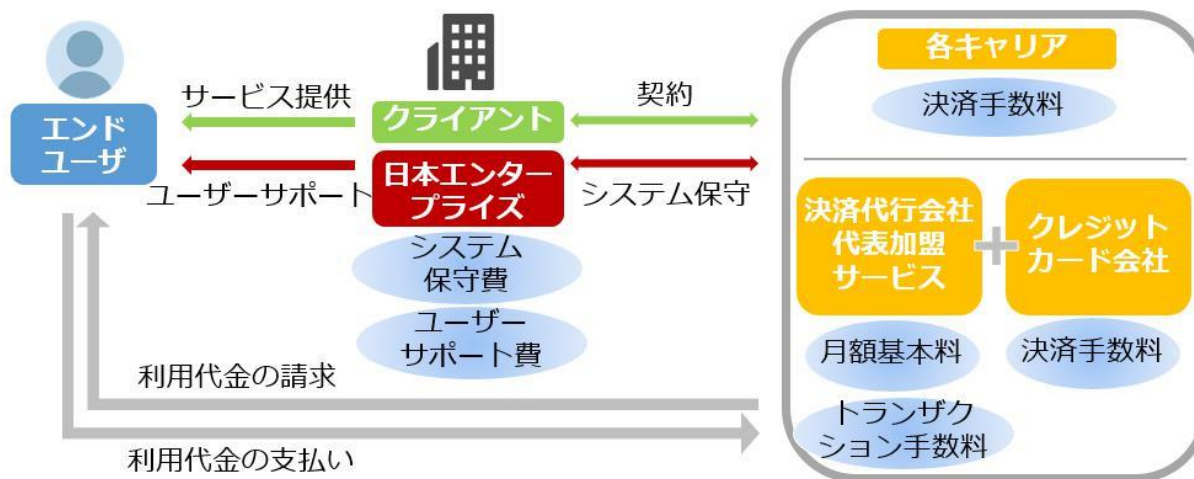
企業によるIT投資は引き続き増額基調の中、働き方改革、オリンピック等も背景に、AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大。
これまで培ったノウハウを活かし、コンサルティングから開発、保守・運用まで、市場のニーズに合わせたトータルソリューションサービスを提供。



ソリューションサービス事例

大手エレクトロニクス企業、大手アミューズメント企業、大手セキュリティ企業など多様な業界企業へのトータルソリューションを提供。「月額決済サービス」のシステム導入においては、コンサルティングから携わり、システム開発を実施。運用・保守まで一括でサービスを提供。

■ 月額決済サービス導入開発支援



個別に行われている決済手続きを、契約している通信キャリアのID等で簡単に支払いできる決済システム。手軽さだけでなく、ECサイトでの離脱低減を実現。さらに、各キャリアとのやり取りを当社が担うため、窓口を一本化できる。

Zoom米国本社と顧客紹介契約締結【株式会社ダイブ】

クラウドビデオ会議・Zoom米国本社（Zoom Video Communications, Inc.*）と顧客紹介契約（Referral Partner契約）を締結。*以下Zoom社



◆『Zoom』とは
Zoom社が提供するクラウドビデオ会議システム。対前年同期比185%成長を遂げるなど全世界で多数の企業・団体に導入されており、日本国内でも急速に普及が進んでいる。



Zoom社

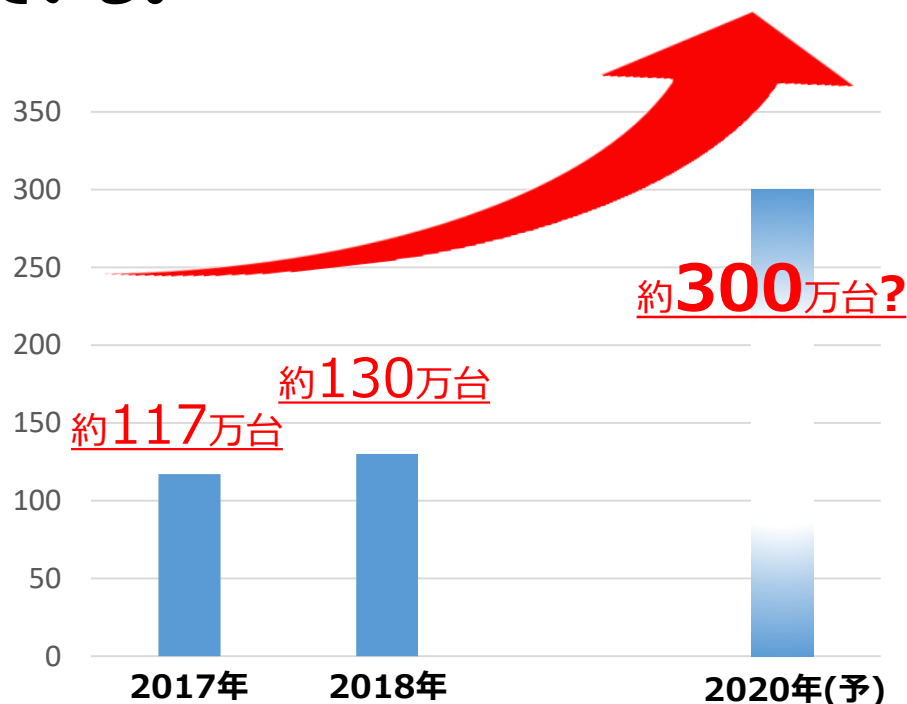
<Referral Partner契約>

『Zoom』の導入を検討する国内企業をZoom社へ紹介

近年、北米企業との提携に力を入れており、得意とする法人向け営業力を武器に、さらなる提携拡大を目指す

中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）

中古端末買取販売の市場は継続的に拡大。アップルでもSIMフリー端末の販売が開始され、2020年には流通台数300万台になるとも予想されている。



世界は約10倍、米国も約2倍の市場規模であり、国内の潜在需要は高いと予想される一方で、個人情報流出が懸念されている。



ユーザーの安心感醸成のため、リファービッシュ*を実施し、クリエーション事業で培った既存顧客をはじめ、顧客層を拡大していく。

*中古品等の端末を新品に準じる状況に仕上げる

大手通信キャリアとの取引実績を有する強みを活かして顧客を拡大

出典：RMJ（リユースモバイル・ジャパン）「リユースモバイル通信端末の買取／販売概況」

中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）

さらなるサービス拡大へ向け、「仕入先」の拡大、「取扱ジャンル」の拡大、「営業体制」の強化に加え、リファーマビリティの提供を目指し、事業領域の拡大を図る。

仕入先

通信キャリア

携帯電話販社（広域）

携帯電話販社（地方）

一般企業

当社



データ消去



グレーディング
（査定）

販売

バイヤー

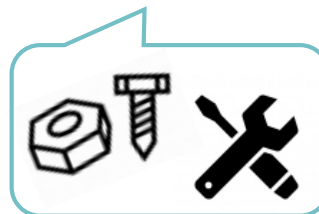


リファーブ

再生



販売



中古端末販売に欠かせない、「データ消去」や価格を左右する「グレーディング（査定）」に着目し、リユースモバイルガイドラインを策定するリユースモバイルジャパン（リユースモバイル通信端末市場の健全な発展および消費者保護を目的とした業界団体）へ加入。

3.連結業績予想と事業展開

<連結業績予想>

売上高

クリエイション事業（コンテンツサービス）における通信キャリア以外のプラットフォームへの展開に注力。また、クリエイション事業（ビジネスサポートサービス）、ソリューション事業（システム開発・運用サービス）における受託開発が継続的に増勢に推移する他、新しいソリューション事業である「端末周辺事業」を大きく伸ばすことで、増収を図る。

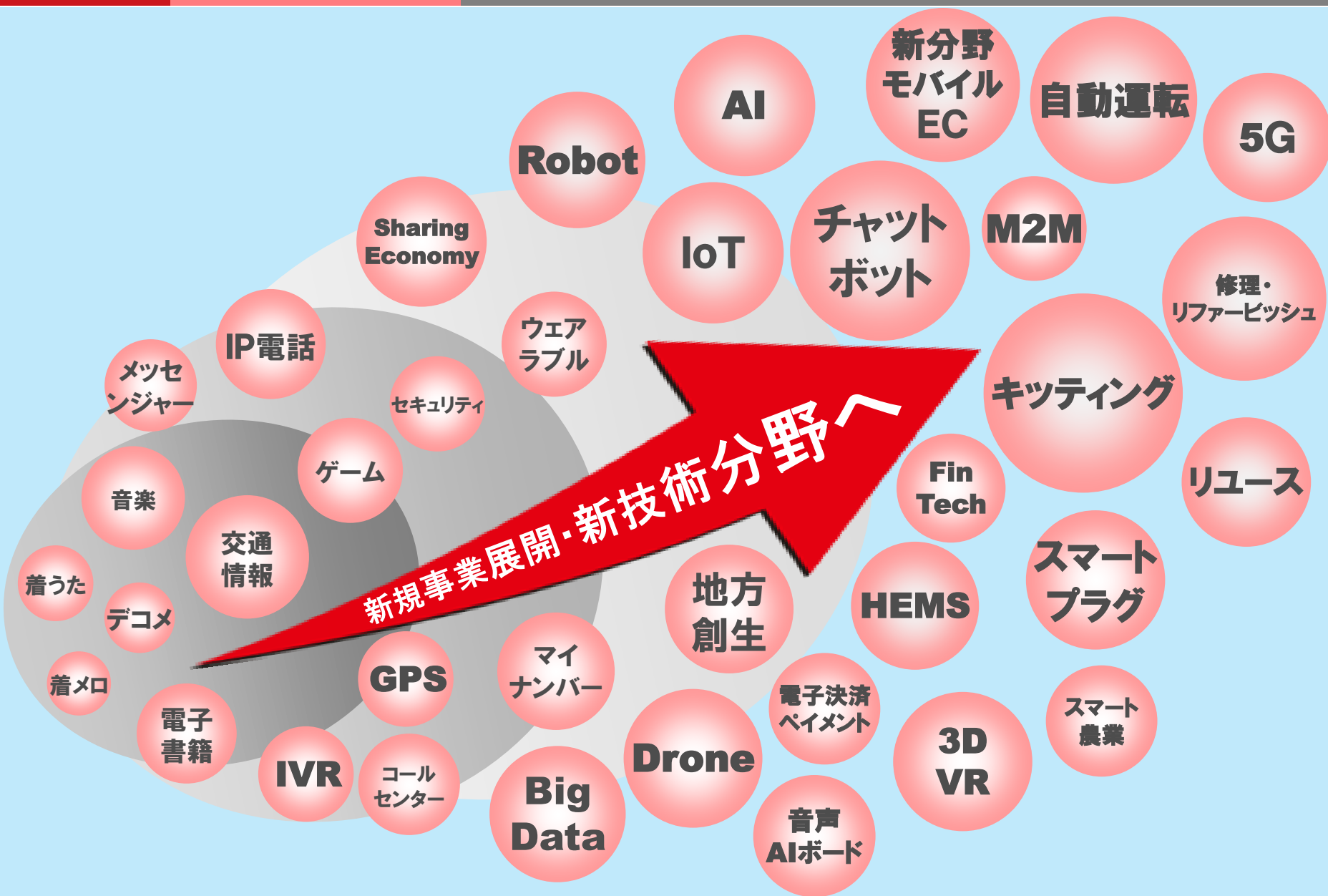
利益

事業拡大による増収により、増益を図る。

（単位：百万円）

	2020年5月期 （予想）	2019年5月期 （実績）	前年度比		2020年5月期 2Q（実績）	2Q 進捗率
			金額	増減率		
売上高	3,850	3,413	436	12.8%	1,759	45.7%
営業利益	275	242	32	13.5%	134	48.9%
経常利益	300	292	7	2.5%	154	51.6%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	160	97	62	63.6%	107	67.5%

1株当たり年間配当金(2020年5月期予想):2.00円



■ **連結子会社8社**
■ **非連結子会社1社**



■ **(株)ダイブ**
アプリ・WEBサイト企画・
開発・運用、業務支援



■ **交通情報サービス(株)**
交通情報サービス、道路
交通情報等提供システム
企画・開発



■ **(株)フォー・クオリア**
アプリ/システム開発～
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)プロモート**
キッキング支援ツールの
開発、販売



■ **(株)会津ラボ**
アプリ/システム開発、
HEMS、自動運転ほか
新技術領域での実証事業



■ **山口再エネ・
ファクトリー(株)**
太陽光発電事業



■ **いなせり(株)**
東京魚市場卸協同組合の
鮮魚eコマース『いなせり』
の共同企画・開発・運営



■ **NE銀潤(株)**
コンテンツ運営

「経営資源の有効活用」と「グループシナジーの最大化」を目指し、事業を推進



※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。