

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2022年5月期 決算説明資料
(2021年6月～2022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
2	2022年5月期 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.34
	システム開発・運用サービス	P.35
4	連結業績予想	P.41
	連結業績予想	P.42

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)

221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**
キッティング支援ツールの
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**

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

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

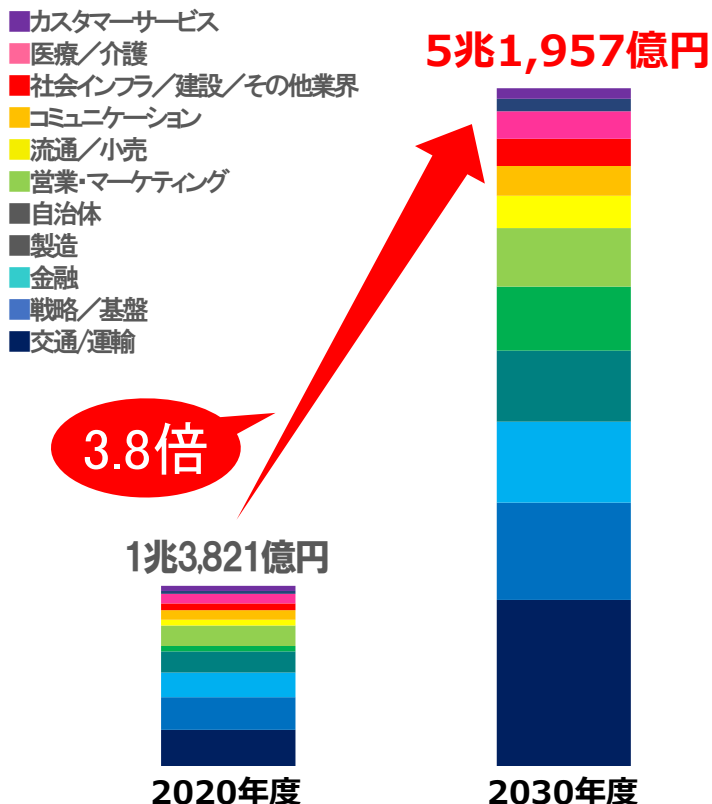


環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業活動における取り組み CO2排出量削減に向けたペーパーレス化や消費電力削減 等 ● 事業活動を通じた取り組み デジタル化支援サービス、再生可能エネルギー開発、水産資源の有効活用に向けた水産物ECサービス、リサイクル支援サービス 等
社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 多様な人材の活躍に向けた取り組み 早朝勤務制度導入、テレワーク体制構築運用、ノー残業デー設置、女性管理職登用、人事評価・教育制度整備 等 ● 社会貢献活動 品質向上や情報セキュリティ保持のための資格取得 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

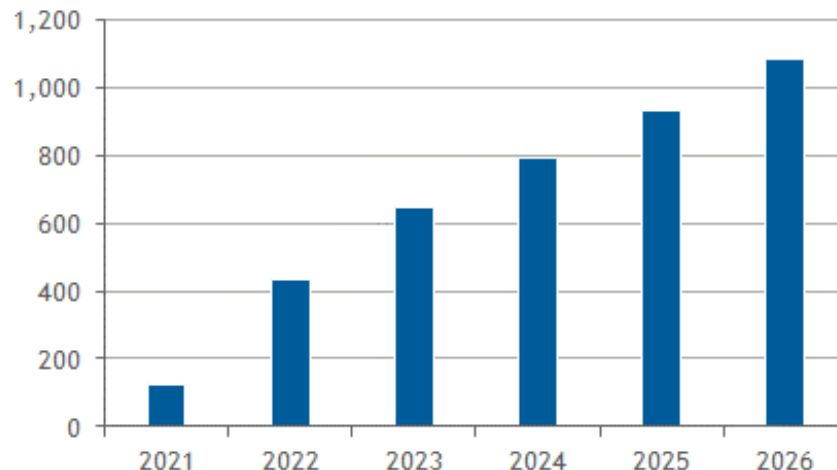
DX国内市場

国内法人向け5G市場 支出額予測

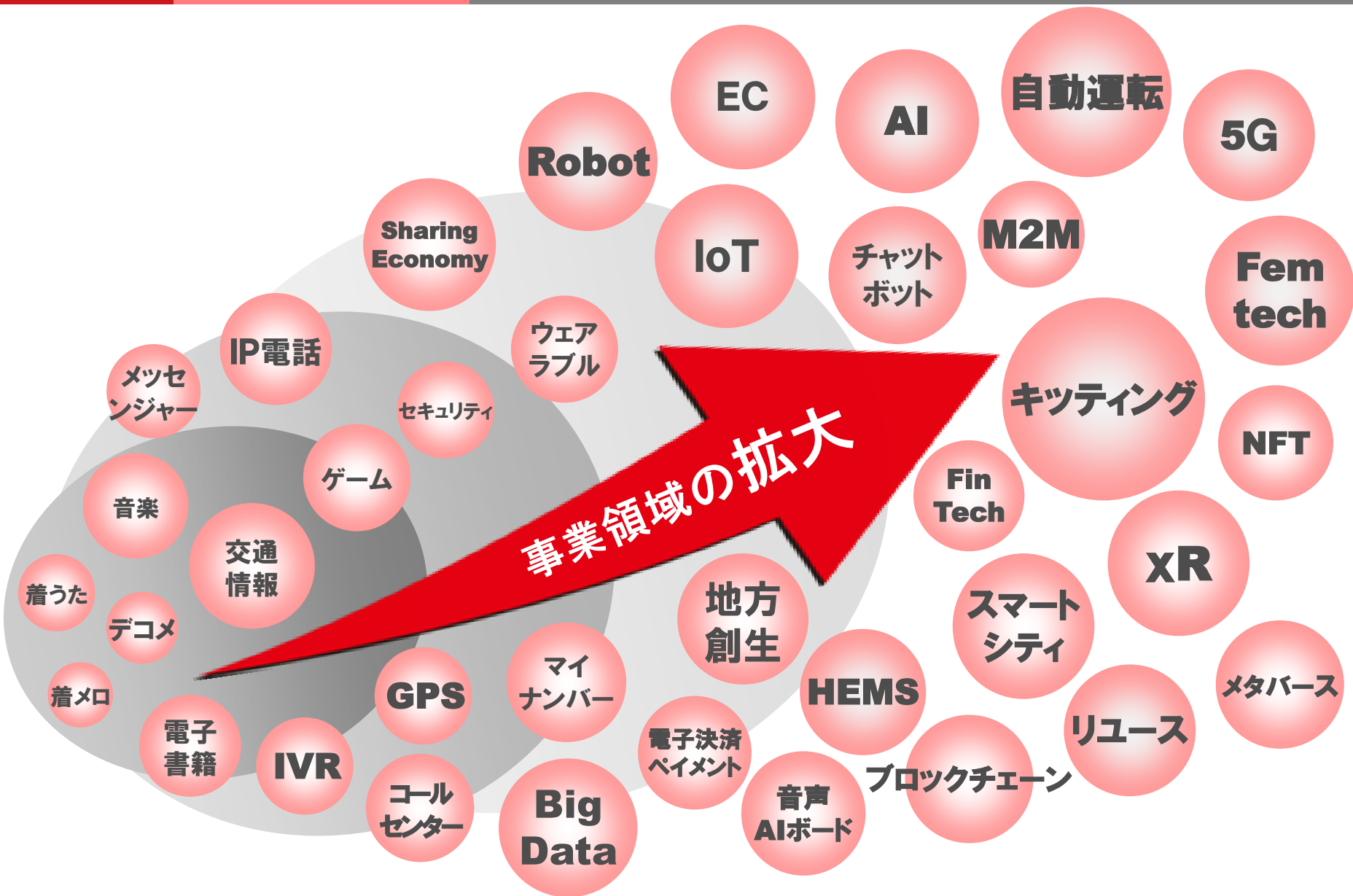


(出典：富士キメラ総研)

(単位：十億円)



(出典：IDC Japan)



2.2022年5月期 決算概況

	売上高	： 4,019百万円（前年度比(参考)： ▲7.5%）
連結業績	営業利益	： 102百万円（前年度比(参考)： ▲69.7%）
	経常利益	： 153百万円（前年度比(参考)： ▲56.7%）

●売上高

活況なソリューション事業は、剥落した前期特需を補い微減に留まったものの、
クリエイション事業の減少により減収

●営業利益

減収に加えて、営業力強化のための積極的な人材採用に伴う人件費増加等により減益

●経常利益

営業利益の減少による減益

※2022年5月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、比較増減は参考として記載しております。
また、従前の会計処理と比較して、売上高は26百万円増加し、売上原価は21百万円減少しており、
営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ48百万円増加しております。

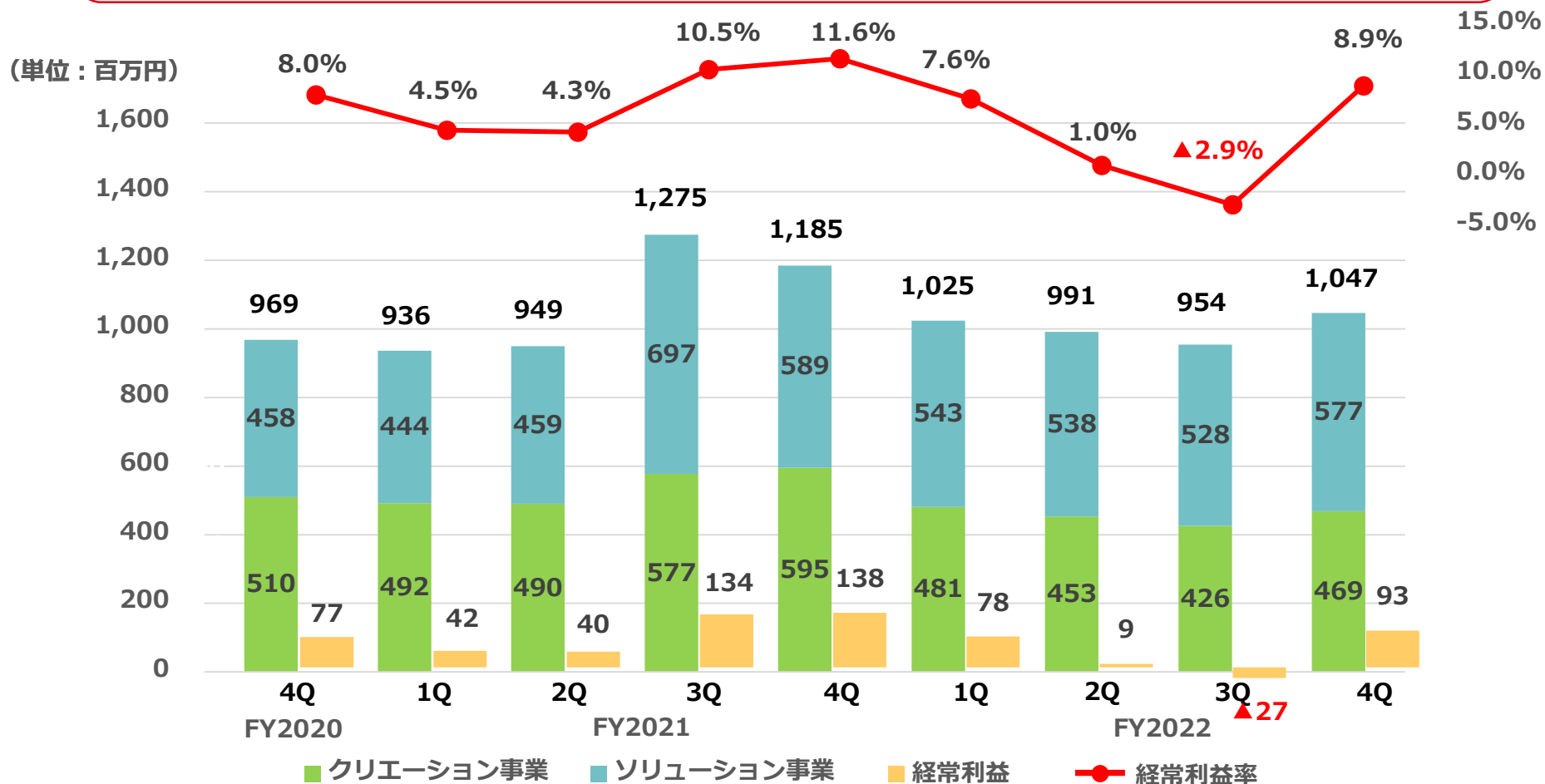
連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2022年5月期	2021年5月期	前年度比 (参考)	
			金額	増減率
売上高	4,019	4,346	▲327	▲7.5%
売上原価	2,330	2,593	▲263	▲10.2%
売上総利益	1,689	1,753	▲64	▲3.7%
販管費	1,586	1,415	171	12.1%
営業利益	102	338	▲235	▲69.7%
営業外収益	55	20	35	172.6%
営業外費用	4	3	0	24.1%
経常利益	153	355	▲201	▲56.7%
特別利益	8	2	6	298.6%
特別損失	4	88	▲83	▲94.7%
税金等調整前四半期純利益	157	269	▲111	▲41.4%
法人税等合計	66	108	▲41	▲38.4%
四半期純利益	91	161	▲70	▲43.5%
非支配株主に帰属する 当半期純利益	19	26	▲7	▲27.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	71	134	▲62	▲46.8%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ10.3%の増収
- ソリューション事業は、QoQ9.3%の増収
- 経常利益率は、QoQ▲2.9%から8.9%へ改善



積極的な人材採用に伴う先行投資により一時的に減益したものの、増収による利益創出を図る

（単位：百万円）

	2022年5月期	2021年5月期	前年度比（参考）	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,831	2,155	▲324	▲15.1%
ソリューション事業	2,188	2,191	▲2	▲0.1%
合計	4,019	4,346	▲327	▲7.5%

■ クリエーション事業

「コンテンツサービス」「ビジネスサポートサービス」が減少し、15.1%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」が微減し、0.1%減収

（単位：百万円）

	2022年5月期	2021年5月期	前年度比（参考）	
			金額	増減率
コンテンツサービス	1,000	1,131	▲131	▲11.6%
ビジネスサポートサービス	766	962	▲195	▲20.4%
その他の	64	61	3	5.1%
合計	1,831	2,155	▲324	▲15.1%

■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や広告売上に注力したものの、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11.6%減収

■ビジネスサポートサービス

端末不足に伴うキitting支援の減少等に伴い、20.4%減収

■その他（太陽光発電）

天候による発電量が微増

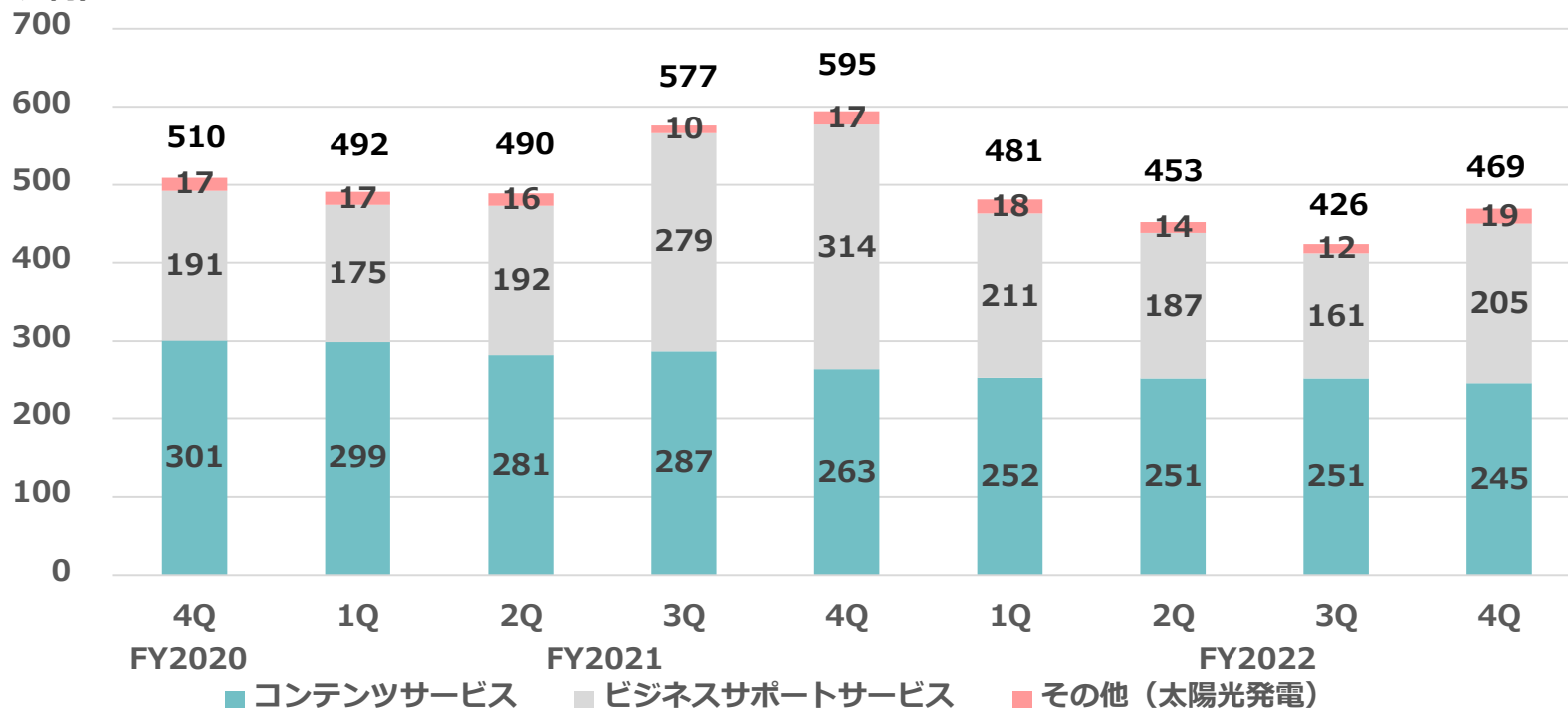
■コンテンツサービス

通信キャリア向け定額制コンテンツが増加したものの、通信キャリア向け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、QoQ2.5%減収

■ビジネスサポートサービス

キッキングツールの増加等に伴い、QoQ27.0%増収

(単位：百万円)



（単位：百万円）

	2022年5月期	2021年5月期	前年度比（参考）	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	2,188	2,191	▲2	▲0.1%
その他の	-	-	-	-
合計	2,188	2,191	▲2	▲0.1%

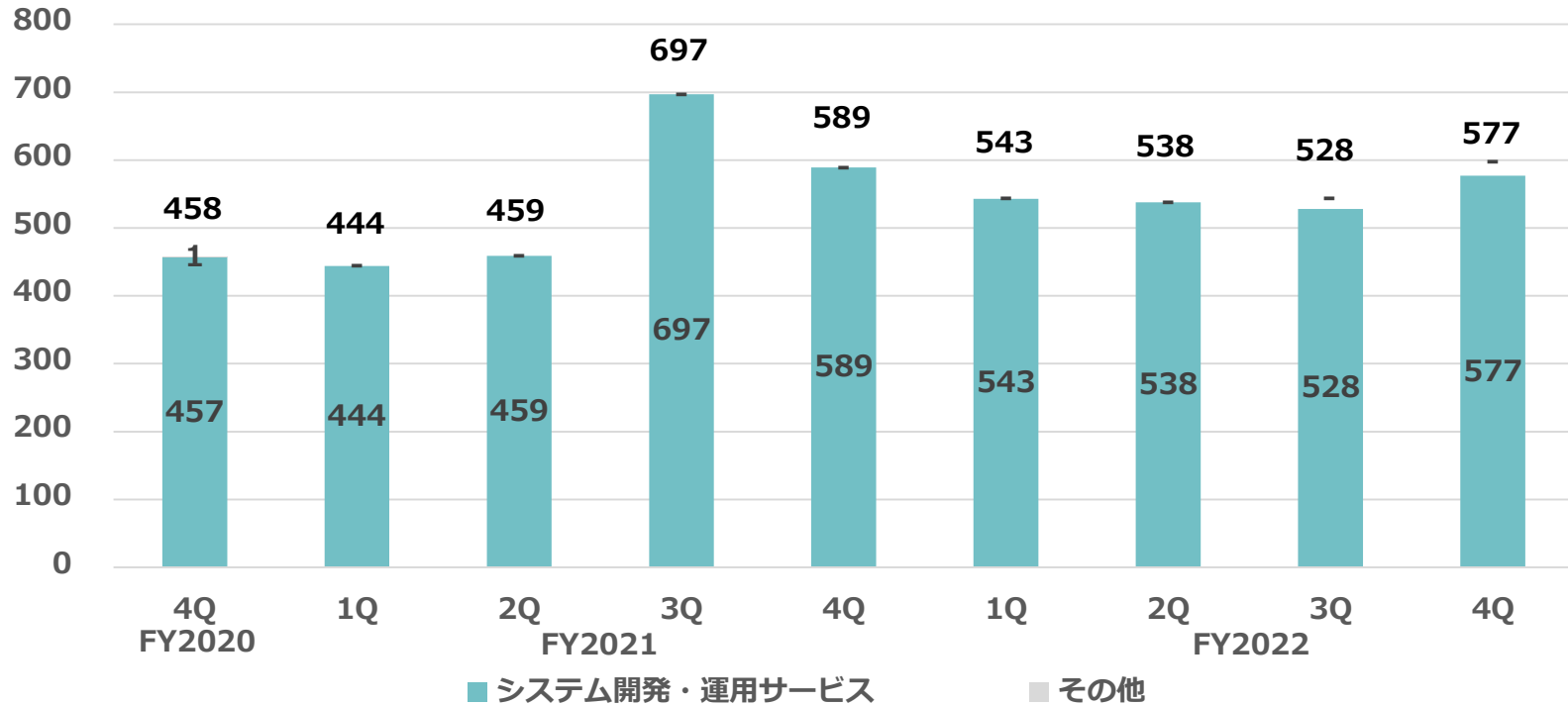
■ システム開発・運用サービス

前期の特需（医療物資の調達支援）の剥落（▲277百万円）があったものの、社会のDX化促進に伴うIT需要拡大を背景に、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」が伸長し、0.1%減収

■ システム開発・運用サービス

コロナ禍による企業のDX*化が推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

(単位：百万円)



*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

売上原価（前年度比）

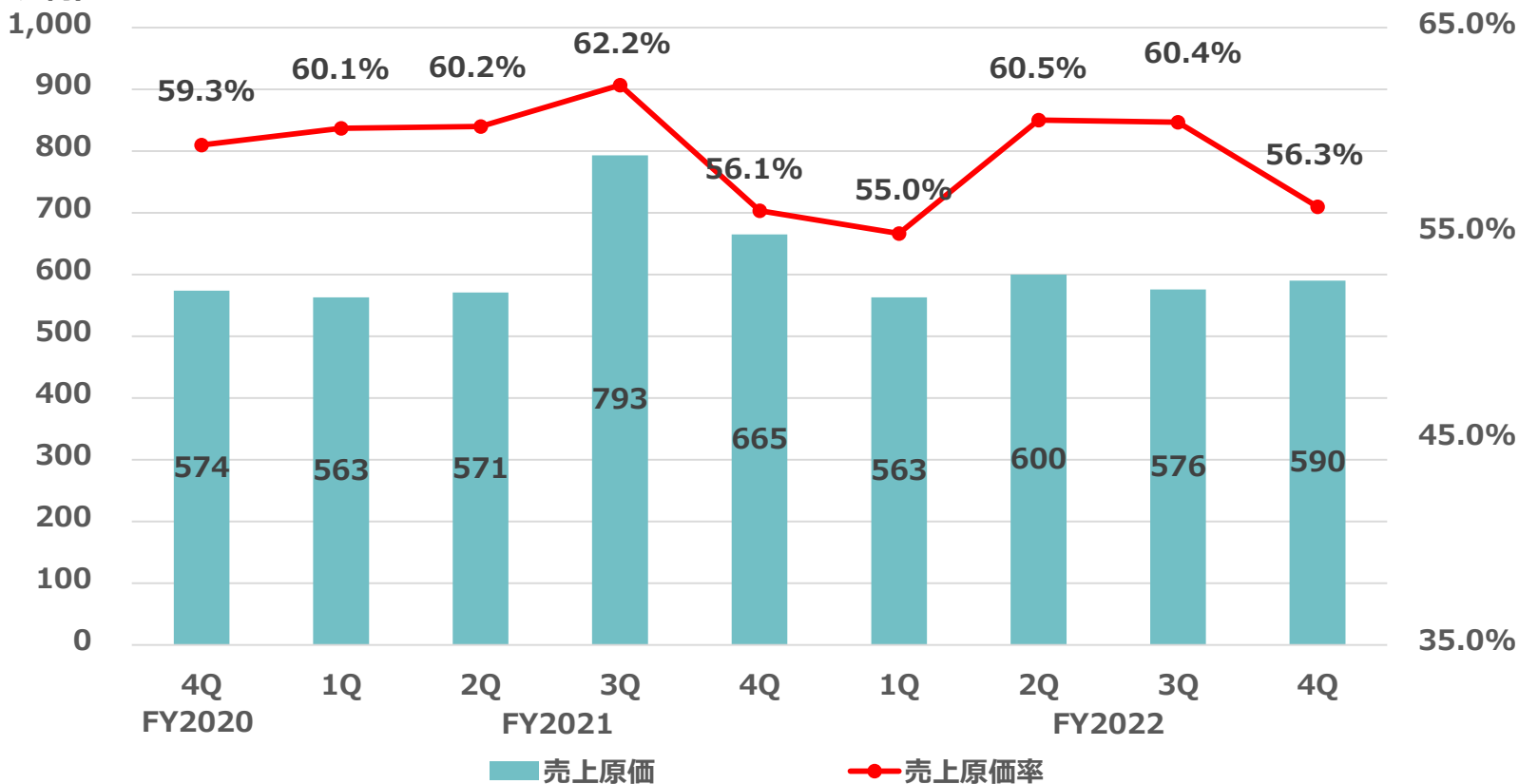
(単位：百万円)

	2022年5月期	2021年5月期	前年度比（参考）	
			金額	増減率
売上原価	2,330	2,593	▲263	▲10.2%
売上原価率	58.0%	59.7%	-	-

ソリューション事業における採算性の改善等により、売上原価率1.7ポイント改善

キッティング支援(クリエイション事業)の増収等により、
売上原価率はQoQ4.1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）

	2022年5月期	2021年5月期	前年度比（参考）	
			金額	増減率
（広告宣伝費）	174	147	27	18.4%
（その他）	1,411	1,267	144	11.4%
販 管 費	1,586	1,415	171	12.1%
販 管 費 率	39.5%	32.6%	-	-

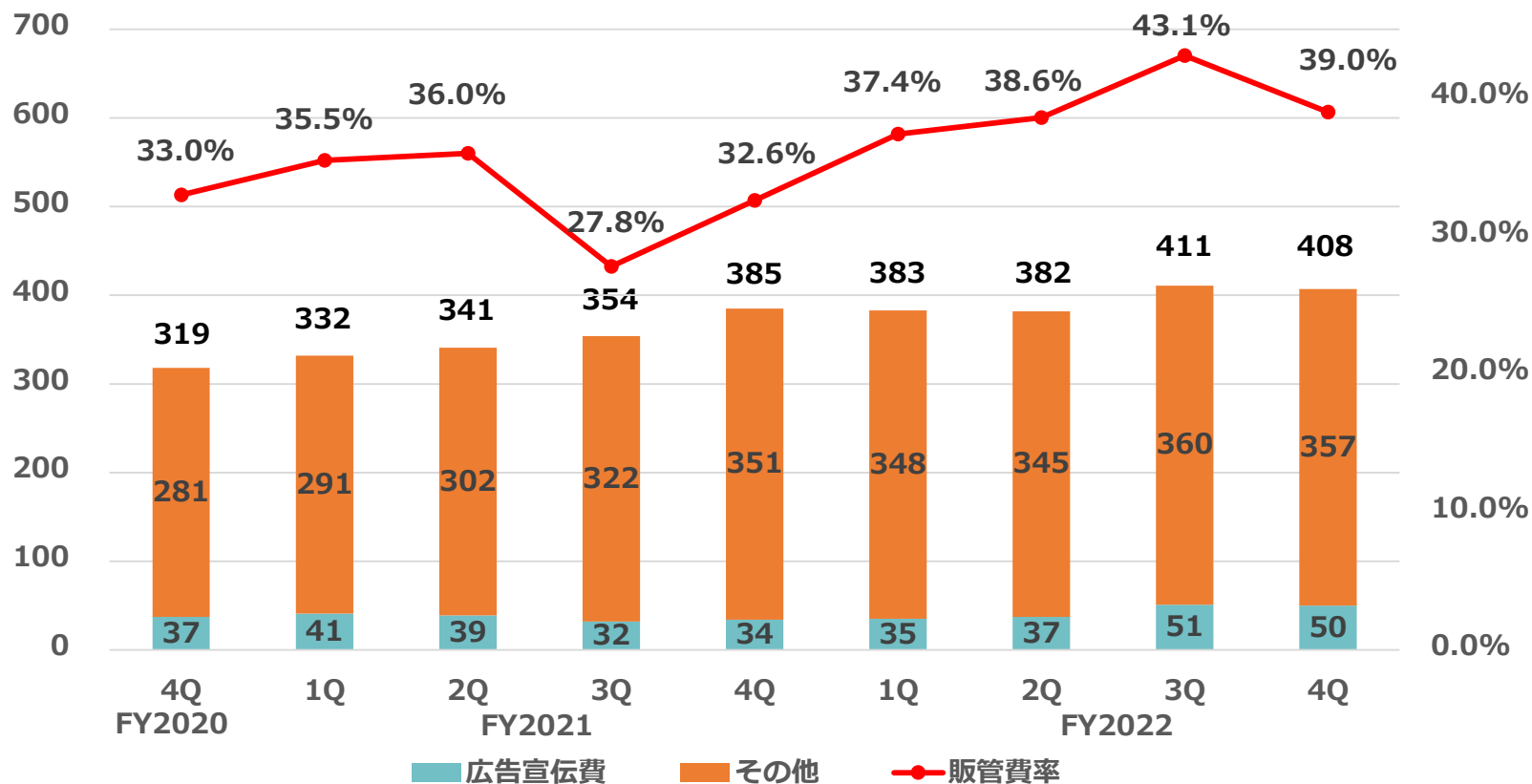
営業力強化に向けた積極的な人材採用に伴う人件費等の増加により
販管費171百万円増加、販管費率6.9ポイント上昇

販売費及び一般管理費（四半期推移）

営業力強化に向けた積極的な人材採用が一段落した上、コスト削減を推進した結果、販管費QoQ3百万円減少。

販管費率は、売上高がQoQ9.7%増収したことにより、4.1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』

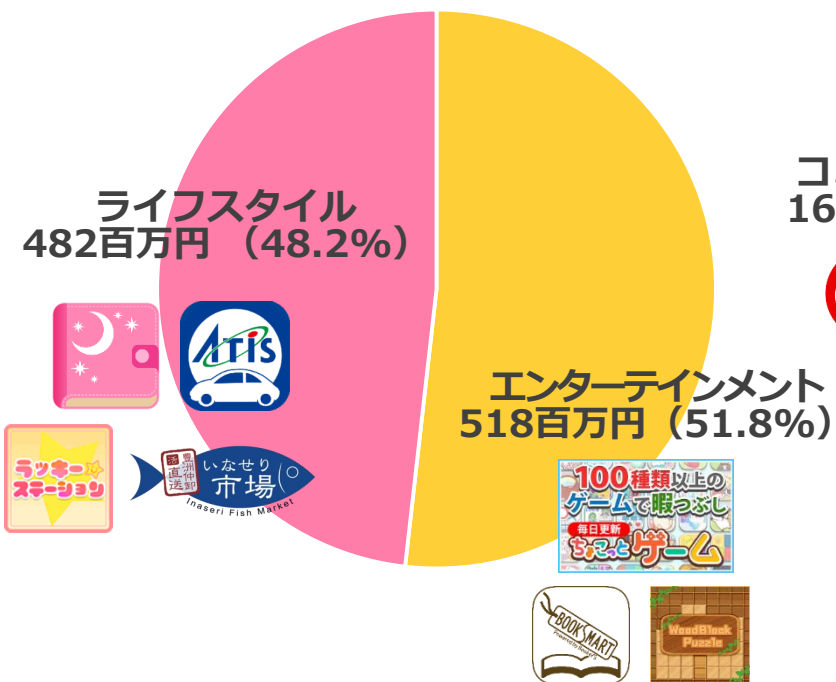


『ラッキーステーション』

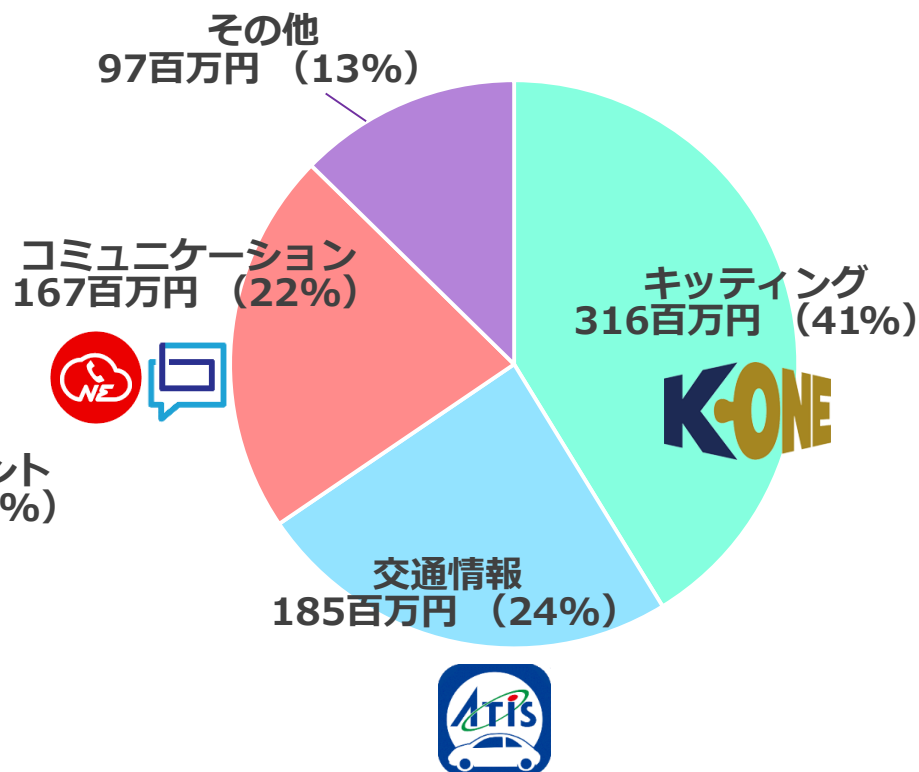
ビジネスサポートサービス	キitting支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキitting作業支援ツール『Kitting-One』等を開発・販売
	交通情報	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の高速道路・一般道路の状況のみならず、地域に密着した気象情報・鉄道遅延情報をTV局やFM局へ24時間提供 ■ 商業施設の立体駐車場内の混雑状況などをAIカメラで画像解析することにより、最寄り道路到達までの所要時間を可視化するシステムを提供
	コミュニケーション	<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ソフトウェア。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の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

2022年5月期クリエイション事業 売上高内訳

コンテンツサービス (BtoC)



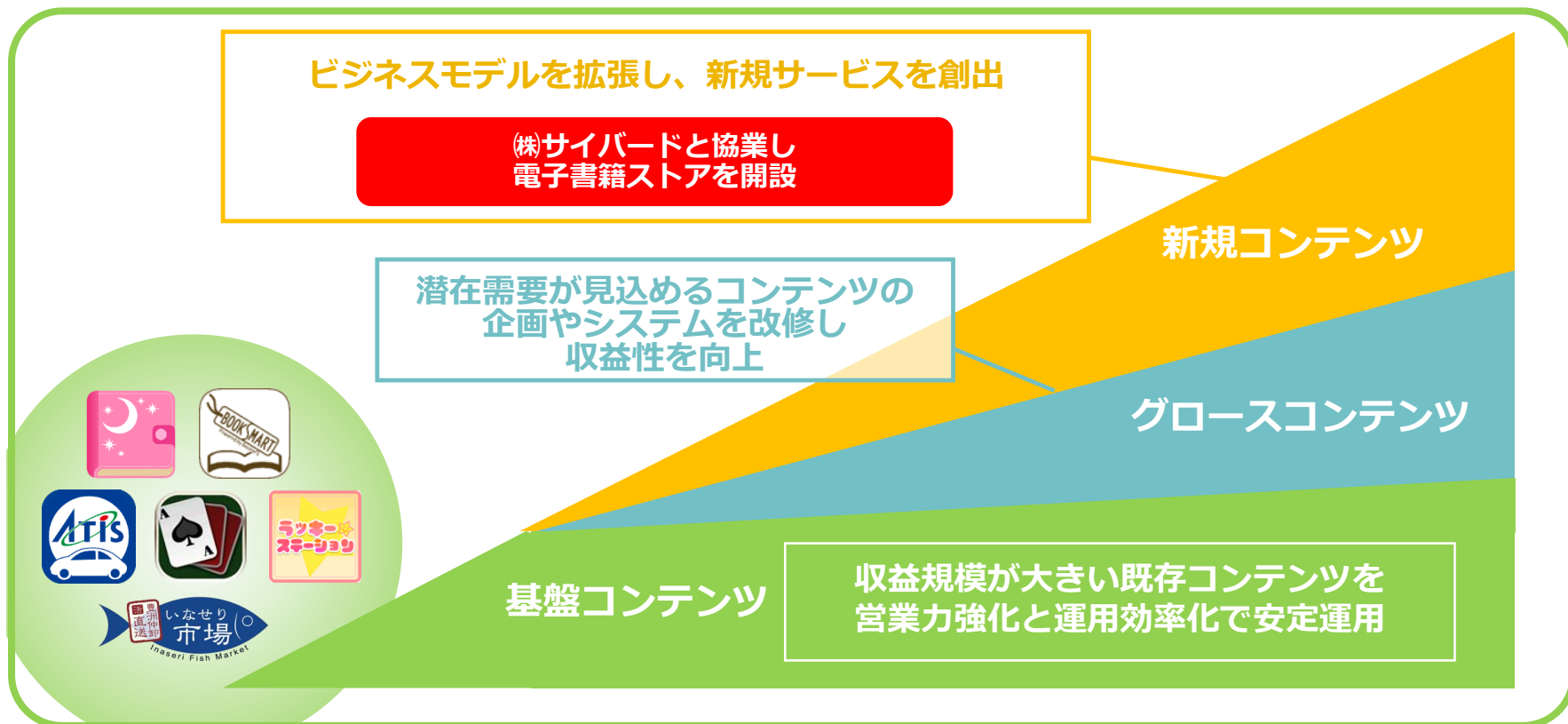
ビジネスサポートサービス (BtoB)



※クリエイション事業の「その他」は、太陽光発電 64百万円 (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】

通信キャリアやその他コンテンツ配信サービスをはじめとした各プラットフォームで展開している自社コンテンツサービス。3つの区分に分け、既存コンテンツを拡充する他、自社IPを活かした新規サービスの立ち上げや他社との協業による応用展開を推進。



自社IPの応用とこれまで培ってきた企画力・開発力を活かし事業を拡大

『いなせり市場』 『いなせり』 【いなせり株式会社】

豊洲仲卸*の目利きによる高品質な魚介商品を購入できる鮮魚ECサイト。

*東京魚市場卸協同組合所属の仲卸業者



『いなせり市場』 (BtoC)

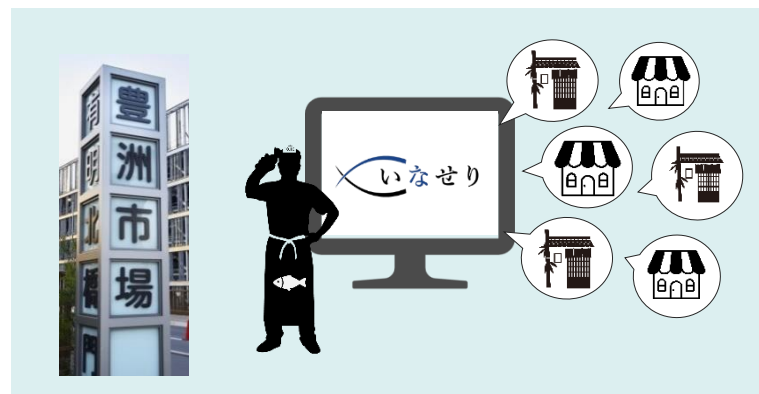
〈一般消費者向け鮮魚ECサイト〉
利便性の向上へ向け、提供中の各プラットフォームで効果的な訴求をするとともにSNSを活用した情報発信により顧客を拡大。



〈その他プラットフォーム〉
Amazonマーケットプレイス/LINEギフト/
おとりよせネット/DELISH MALL

いなせり 『いなせり』 (BtoB)

〈飲食事業者向け鮮魚ECサイト〉
Withコロナにおける社会経済活動の再開に伴う外食産業の活性化に向け、飲食事業者への『いなせり』利用促進や情報発信、サイト改善を実施。

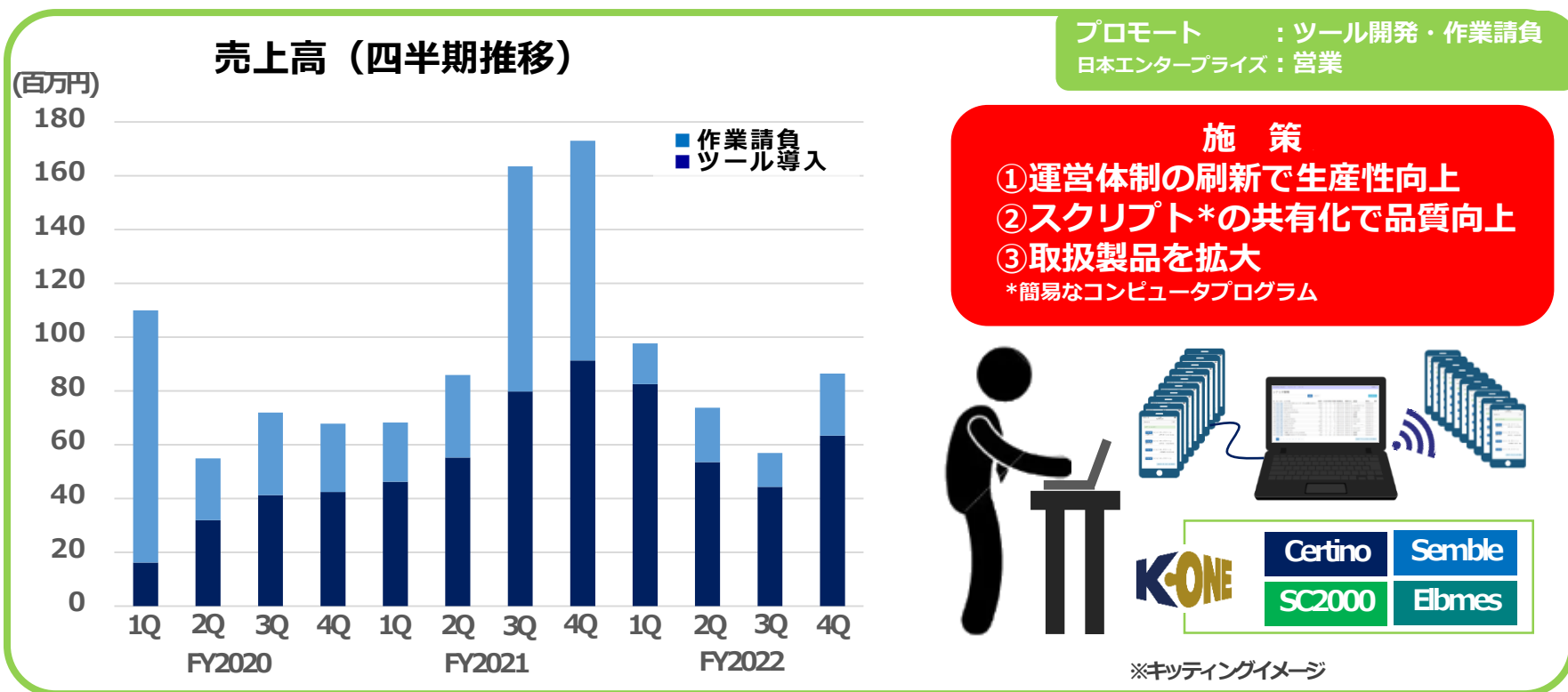


社会情勢に合わせたサービス展開で利用を促進

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】

法人向けにRPA*ツールを用いて自動で端末をキitting（端末初期設定）する支援サービス。サプライチェーンの停滞による新規端末不足に伴いスマホキittingは減少しているものの、社会のDX化に伴い、取引先企業とキitting導入製品は拡大。

*RPA: Robotic Process Automation

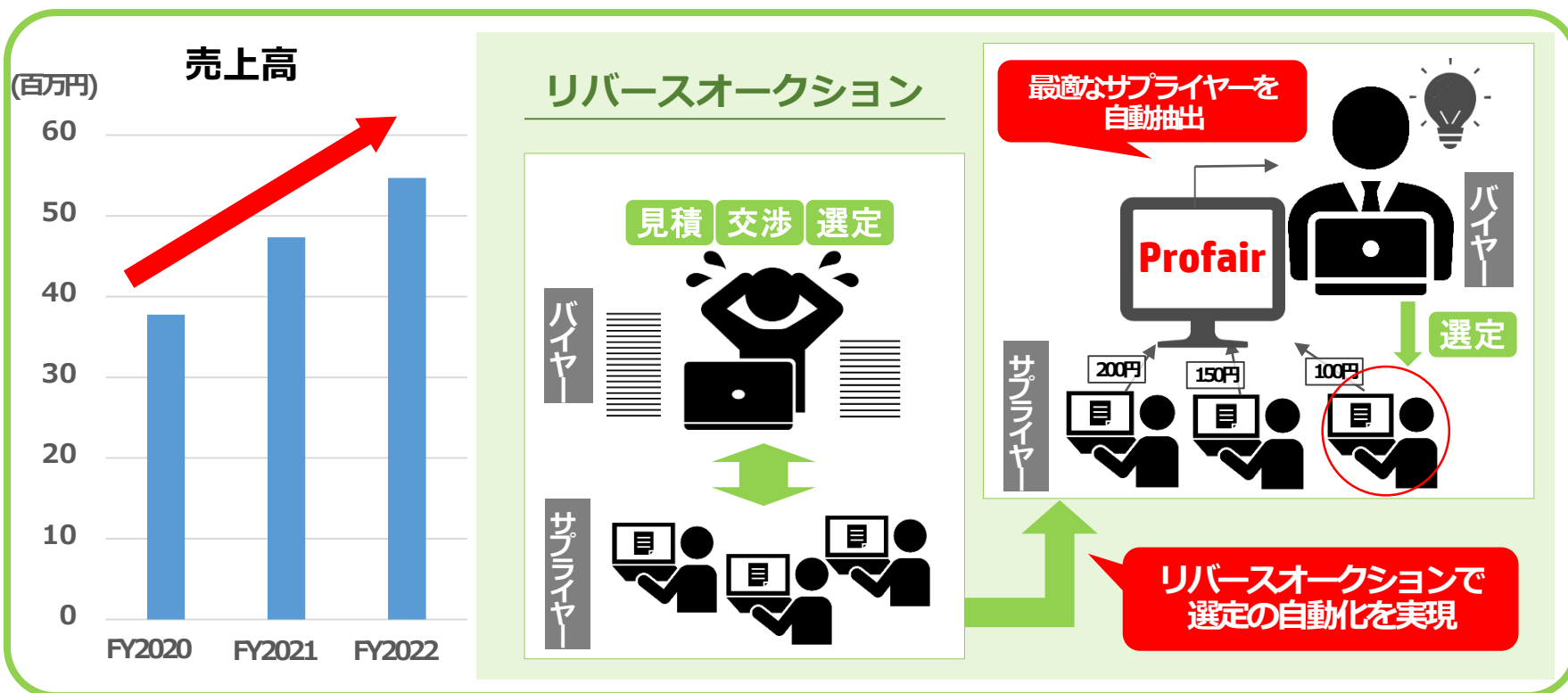


端末取扱企業との取引を増大させるとともに、付加価値の高い製品の取り扱いを拡大

電子見積業務支援ASPサービス『Profair』【日本エンタープライズ株式会社】

5つの入札方式*から見積業務を効率化する電子見積業務支援ASPサービス。最も人気の高い競り下げ式オークション（リバースオークション）は公明正大な取引を実現するその特徴から官公庁や国立大学から公営企業、その他民間企業までの豊富な利用実績を有する。

*相見積、リバースオークション、ランキングリバースオークション、一般入札、見積徴収



運営体制とサービス力の強化により、導入・利用を促進

『NE-Phoneシステム』【日本エンタープライズ株式会社】【株式会社and One】

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IP-PBX*コミュニケーションシステム。6月に3つの新機能を提供開始。機能拡大に加え利用方法の多様化などサービス力も強化し販売を促進。

* インターネット回線を活用した電話交換機

NE-Phoneシステム



オフィスに加え、在宅や
コールセンターなどにも利用可能

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

新機能

- 1 電話着信時 顧客情報表示
- 2 録音・再生
- 3 テキスト化（文字起こし）



**サービス力を強化すると共に
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

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

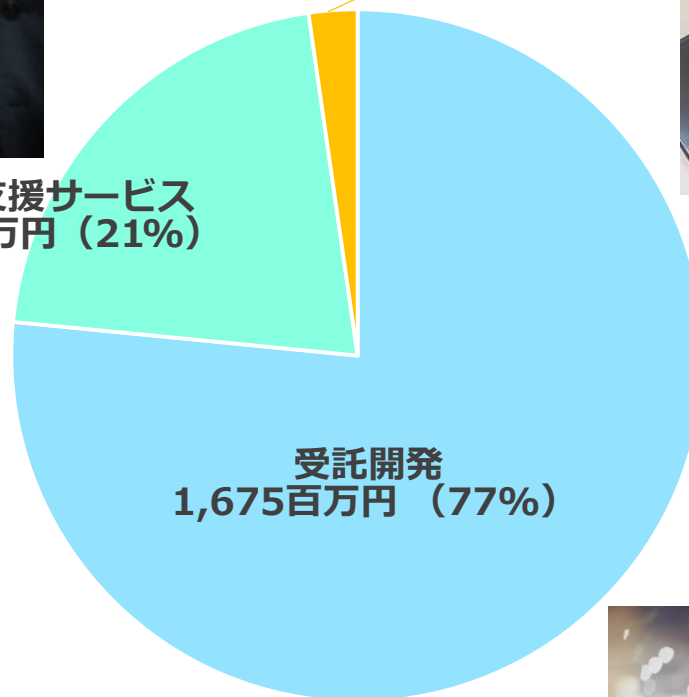
端末周辺事業 他

- 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

2022年5月期ソリューション事業 売上高内訳



業務支援サービス
463百万円 (21%)

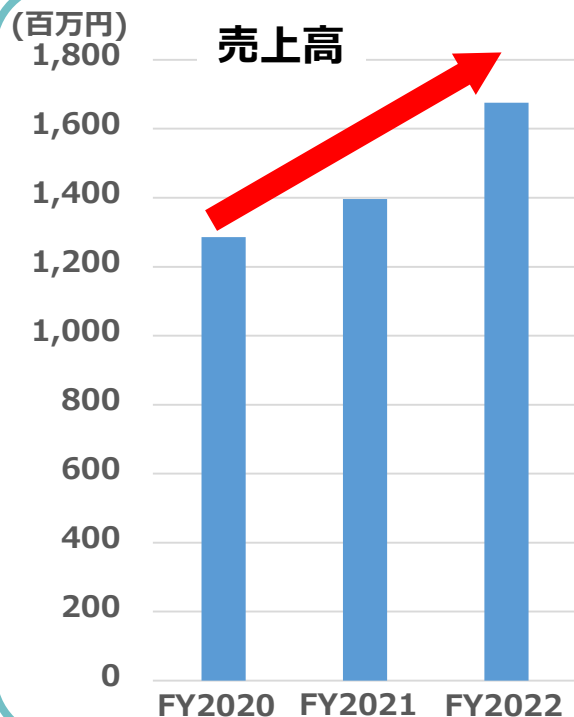


端末周辺事業
50百万円 (2%)



受託開発【株式会社フォー・クオリア】【日本エンタープライズ株式会社】他

自社コンテンツの企画・開発・運用で培ったノウハウを活かし、法人顧客のITに関する課題をコンサルティングから企画・開発・運用までトータルにサポートするサービス。様々なシステム領域の開発と企画を行ってきた実績から、近年需要が高まっているDX関連開発も対応。



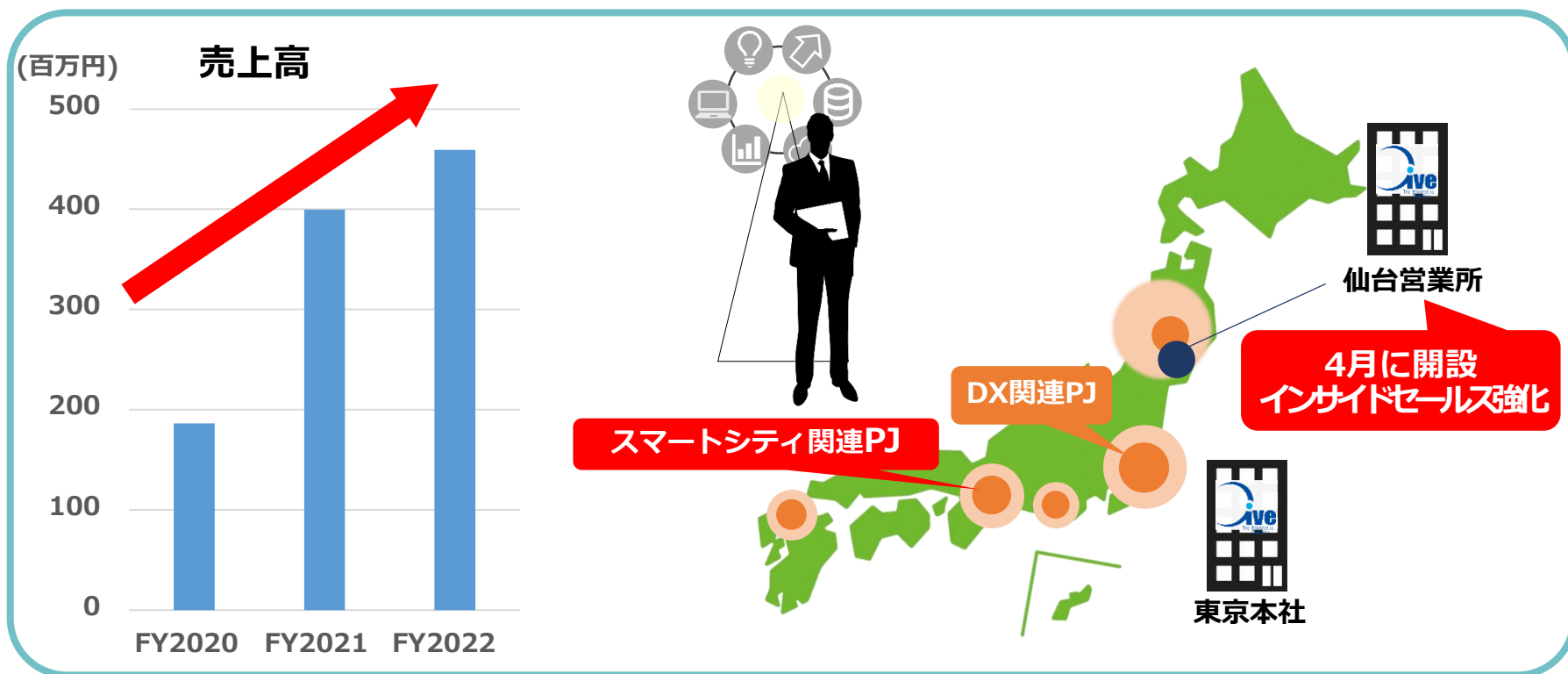
開発実績

プロパンガス配送システムIoT化、電力流通システム実証実験、高齢者見守りアプリ等

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。DX関連プロジェクトに加え、スマートシティ関連プロジェクトへの参画も開始。新たな拠点も開設しインサイドセールスを強化。



採用力・人材育成力を活かしサービス拡大

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サービス需要は堅調に推移。
安心・安全なデータ消去によりサービス拡大。



新規端末不足の解消を見据え、取引先の開拓を推進

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。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、サービス向上を図る携帯ショップ各社での利用を増やし、堅調に推移。



SIAA
ISO 21702
抗ウイルス加工

SIAA
ISO 22196
抗菌加工

大手携帯ショップ運営各社との連携を強化し
取扱ショップを拡大



スマホの場合
5~10分で塗布完了



*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

端末取扱企業との連携強化により販売を拡大

4.連結業績予想

売上高

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、増収を図る。

利益

積極的な人材採用による営業力強化に伴う増収効果や新規端末不足解消により増益を図る。

(単位:百万円)

	2023年5月期 (予想)	2022年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上高	4,300	4,019	280	7.0%
営業利益	195	102	92	89.9%
経常利益	200	153	46	29.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	71	28	39.6%

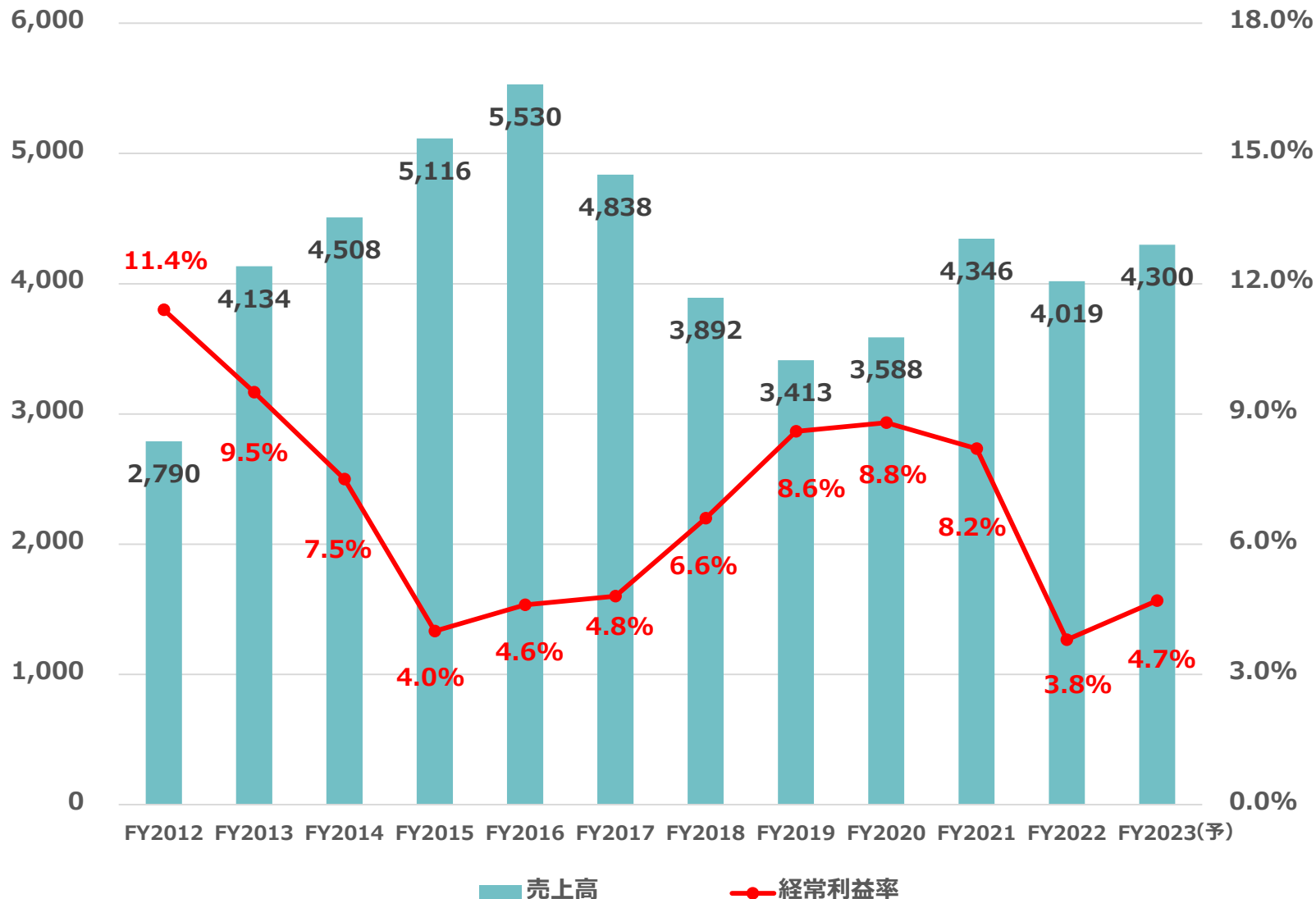
(単位:円)

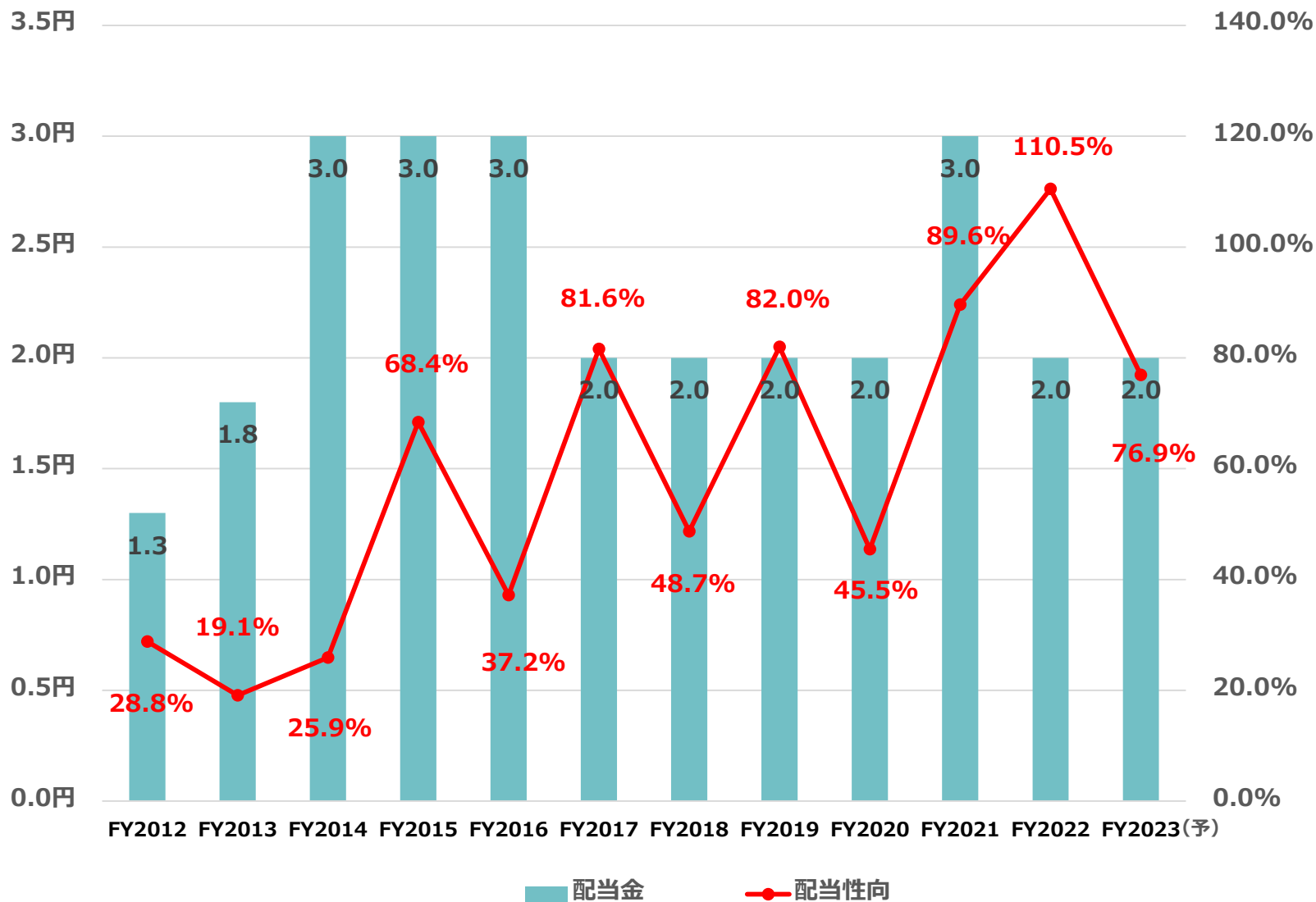
	2023年5月期 (予想)	2022年5月期
配当金	2.00	2.00
配当性向	76.9%	110.5%

参考

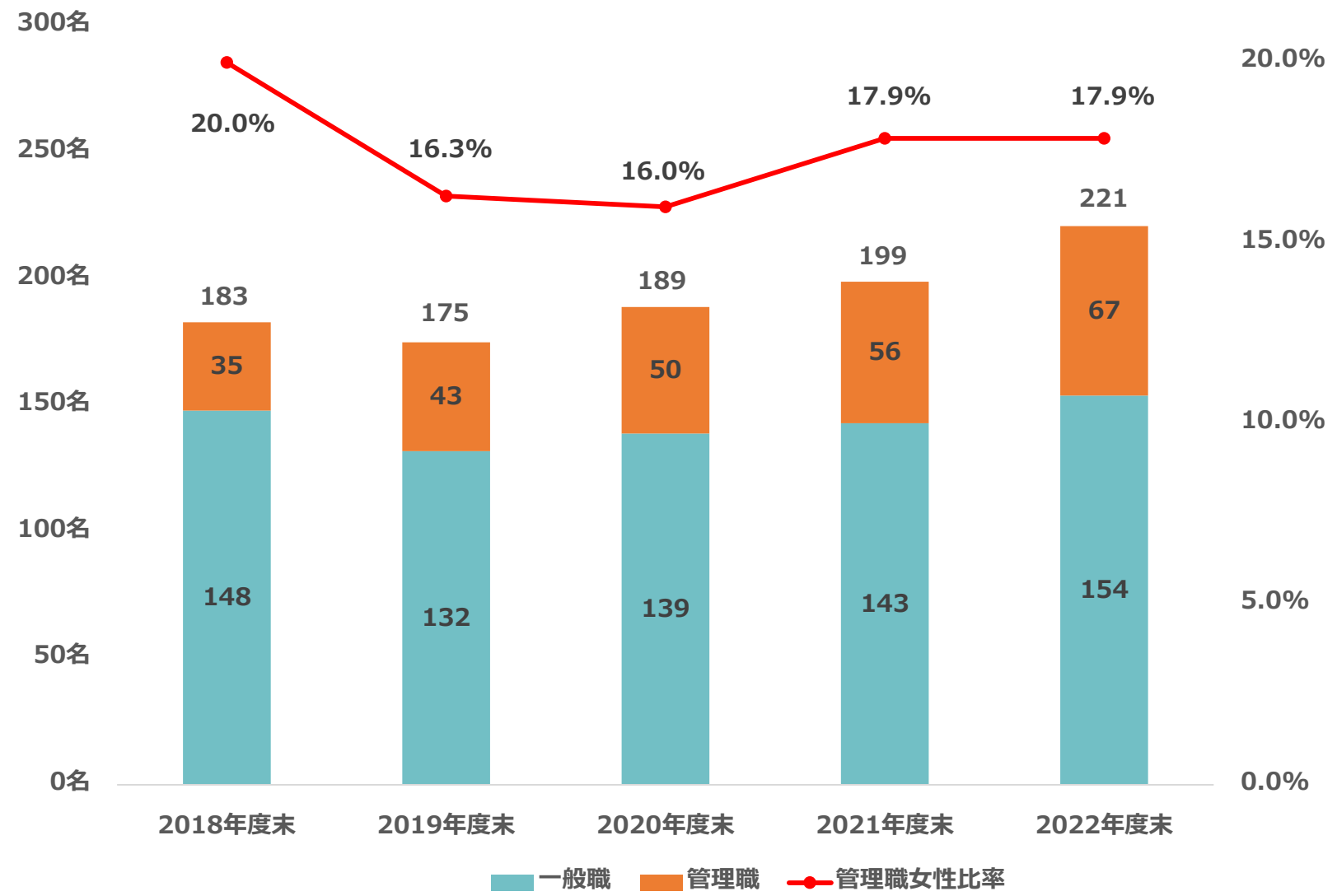
連結売上高・経常利益率 推移

(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。